

**Die Rationalisierung
des Absatzes von Schlachtvieh
und Fleisch**

**INAUGURAL-DISSERTATION
zur Erlangung
der
wirtschaftswissenschaftlichen Doktorwürde
der
Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät
der Philipps-Universität Marburg/Lahn**

**Vorgelegt von
Michael Haug
Diplomkaufmann
aus München**

Marburg/Lahn 1968



Digitized by the Internet Archive
in 2026

Die Rationalisierung des Absatzes von Schlachtvieh und Fleisch



INAUGURAL-DISSERTATION
zur Erlangung
der
wirtschaftswissenschaftlichen Doktorwürde
der
Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät
der Philipps-Universität Marburg/Lahn

Vorgelegt von
Michael Haug
Diplomkaufmann
aus München

Marburg/Lahn 1968



Als Dissertation von der Rechts- und Staatswissen-
schaftlichen Fakultät
angenommen am: 14. Oktober 1968

Berichterstatter: Professor Dr. Hamm
Mitberichterstatter: Professor Dr. Hensel

Tag der mündlichen Prüfung: 15. Oktober 1968

INHALTSVERZEICHNIS

	Seite
Einleitung	16
<u>Teil I:</u> Kritische Analyse der Marktverhältnisse bei Schlachtvieh und Fleisch	18
A. Die Bedeutung der Fleischproduktion für die Land- wirtschaft und den Verbraucher	18
I. Die Entwicklung des Angebots von Schlachtvieh	18
1. Erzeugungsstandorte	18
2. Erzeugungsmengen	19
3. Erzeugungsrhythmen	21
a) Der Schweinezyklus	22
b) Der Rinderzyklus	27
c) Saisonale Schwankungen	28
4. Die langfristige Entwicklung des Angebots von Schlachtvieh	29
a) Bestimmungsgründe des Angebots	29
b) Vorschätzung der Angebotsentwicklung in der Bundesrepublik	29
II. Die Entwicklung der Nachfrage nach Fleischproduk- ten	31
1. Regionale Verbrauchsschwerpunkte	31
2. Verbrauchsmengen	32
a) Schweinefleisch	32
b) Rindfleisch	33
3. Die zukünftige Nachfrageentwicklung	33
a) Die Bestimmungsgründe der Nachfrage	33
b) Vorausschätzung der Nachfrageentwicklung in der Bundesrepublik	34
III. Die Wettbewerbsverhältnisse auf der Nachfrage- und Angebotsseite	37
1. Die Nachfragekonzentration	37
a) Konzentration in der Fleischwarenherstellung	38
b) Konzentration im Bereich des Nahrungsmittel- handels	40
2. Die Angebotskonzentration	41
a) Primärkonzentration	43
b) Sekundärkonzentration	44

IV. Die Entwicklung der Erzeugerpreise für Schweine und Rinder und der Verbraucherpreise für Schweine- und Rindfleisch	45
1. Preise für Schweine und Schweinefleisch	45
2. Preise für Rinder und Rindfleisch	47
V. Die Entwicklung der Spannen und Kosten in Handel und Verarbeitung	48
B. Beeinflussung des Absatzes von Schlachtvieh und Fleisch durch die Gesetzgebung	51
I. Die gesetzlichen Grundlagen der Schlachtviehvermarktung	51
1. Die Schlachtviehvermarktung vor Erlaß des preußischen Schlachthausgesetzes	51
2. Die Entwicklung durch die gesetzliche Regelung bis 1932	52
3. Gesetz über die Gebühren der Schlachtviehmärkte, Schlachthäuser und Fleischgroßmärkte von 1933	54
4. Die gesetzliche Regelung von Viehmärkten und Schlachthöfen in der Bundesrepublik nach 1951	56
II. Aufgaben der kommunalen Vieh- und Schlachthöfe	58
III. Die heutige Stellung der kommunalen Vieh- und Schlachthöfe	59
1. Bedeutung und Probleme der kommunalen Viehmärkte	59
a) Entwicklung der Auftriebe an den kommunalen Viehmärkten	59
aa) Schlachtviehgroßmärkte	60
bb) Schlachtviehmärkte	63
b) Kommunale Viehmärkte als Zuschußbetriebe der Gemeinden	65
2. Bedeutung und Probleme der kommunalen Schlachthöfe	68
a) Veränderungen des Vermarktungssystems und ihre Auswirkungen auf die kommunalen Schlachthöfe	68
b) Kommunale Schlachthöfe als Zuschußbetriebe der Gemeinden	73
c) Einführung der Mehrwertsteuer	75
d) Neufassung des Fleischhygienerechts	77
IV. Das System der Lebend- und Fleischvermarktung	78
1. Die heutige Preisbildung und Preisnotierung im Absatz von Schlachtvieh	78
2. Kritische Beurteilung der Lebendviehvermarktung	81
a) Vorteile	82

b) Nachteile	82
aa) Schwierige Qualitätsbestimmung	82
bb) Geringe Preisdifferenzierung und schwacher Anreiz zur Qualitätsproduktion	83
cc) Quantitätsverluste	85
dd) Höhere Absatzkosten	85
ee) Praxis der Sortierung, des Verkaufs und des Verwiegens	85
ff) Ungleiche Stellung der Marktpartner	86
3. Kritische Beurteilung der Fleischvermarktung	87
a) Vorteile	87
aa) Objektive Qualitätsbestimmung und Qualitätsbezahlung	87
bb) Anpassung der Erzeugung an den Bedarf	88
cc) Bessere Ausnützung der Schlachthofkapazitäten	88
dd) Rationelle Gestaltung der Fleischverwertung	88
ee) Senkung der Vermarktungskosten	89
b) Nachteile	90
aa) Traditionelle Wirtschaftsweise des Fleischerhandwerks	90
bb) Längere Vermarktungsdauer	91
cc) Ausgleichsgebühren	91
V. Die EWG-Marktordnungen für Rind- und Schweinefleisch	94
1. Allgemeines	94
2. Die Marktordnung für Rindfleisch	94
3. Die Marktordnung für Schweinefleisch	95
C. Analyse des Absatzes von Rindern und Schweinen	97
I. Theoretische Erörterung der Absatzmethoden	97
1. Vertriebssystem	97
2. Absatzformen	97
3. Absatzwege	97
II. Absatzformen für Schlachtvieh und ihre Funktionen	98
1. Betriebseigene Absatzeinrichtungen	98
2. Betriebsfremde Absatzeinrichtungen	99
a) Das Fleischergewerbe	99
b) Der Lebensmittelhandel	104
c) Die Fleischwarenindustrie	104

d) Die Großschlachter und der Fleischgroßhandel	108
e) Die Versandschlachtereien	111
f) Der private Viehhandel	112
g) Die Viehverwertungsgenossenschaften	113
h) Die Agenturen an den Schlachtviehmärkten	115
III. Die Absatzwege für Schlachtvieh und Fleisch	116
1. Der direkte Absatzweg	116
2. Der indirekte Absatzweg	117
a) Erzeuger-Fleischer-Verbraucher	117
b) Erzeuger-Viehhandel- oder Kommissionshandel- Agenturhandel am Viehmarkt-Fleischer-Verbraucher	117
c) Erzeuger-Viehhandel oder Kommissionshandel- Agenturhandel am Viehmarkt-Großschlachter- kommunaler Fleischgroßmarkt-Fleischereinzel- handelsgeschäfte-Verbraucher	118
d) Erzeuger-Versandschlachtereie-Fleischgroßmarkt- Fleischgroßhändler-Fleischereinzelhandels- geschäft-Verbraucher	118
e) Erzeuger-Versandschlachtereie-Fleischgroßmarkt- Fleischgroßhändler-Lebensmittelgeschäft mit Fleischabteilung-Verbraucher	119
f) Erzeuger-Versandschlachtereie-Fleischgroßmarkt- oder privates Lagerhaus-Lebensmittelgeschäft mit voller Selbstbedienung-Verbraucher	119
g) Erzeuger-Versandschlachtereie- oder Erzeuger- Erfassungshandel-Lebendviehmarkt-Fleisch- warenfabrik (Einkauf von Teilstücken oder Lebendvieheinkauf)-Fleischwarengroßhändler- Einzelhandel-Verbraucher	120
IV. Die Bedeutung der wichtigsten Absatzwege	120
V. Der Wandel der Absatzwege	123
1. Dezentralisierung des Vermarktungssystems	123
2. Zunehmender Fleischeinkauf im Fleischergewerbe und in der Fleischwarenindustrie	123
3. Änderungen im Verteilungshandel für Fleisch	124
4. Einsparungen von Vermarktungskosten	124
<u>Teil II:</u> Die Verbesserung der Produktions- und Absatzver- hältnisse in der landwirtschaftlichen Erzeugung von Schlachtvieh und Fleisch	125
A. Zwang zur Anpassung der Produktion und des Absatzes landwirtschaftlicher Erzeugnisse an die Nachfrage	125
I. Gründe für den Anpassungszwang	126

1. Arbeitsteilung und Spezialisierung in der Nahrungsmittelversorgung	126
2. Stand der Konzentration in den der Landwirtschaft vor- und nachgelagerten Marktstufen	126
3. Der Marktpreis als Ordnungsfaktor und seine Ergänzung durch organisatorische Maßnahmen	128
II. Anpassungsmöglichkeiten der Erzeuger	129
1. Betriebsorganisatorische Maßnahmen	129
a) Spezialisierung	129
b) Funktionenausgliederung	130
2. Produktions- und absatzwirtschaftliche Maßnahmen	131
III. Auswirkungen der Zusammenschlüsse für den Erzeuger	132
1. Erlössteigerungen	132
a) Erlössicherung	132
b) Vermeidung von saisonalen und zyklischen Preisschwankungen	132
c) Marketingmaßnahmen	133
2. Kostensenkung	133
a) Transportkostensparnisse	133
b) Einsparung von Vermarktungskosten	134
c) Kostensenkung durch Fließbandarbeit	134
IV. Hinderungsgründe für Zusammenschlüsse	134
1. Wirtschaftliche Gründe	134
a) Geringe Marktchancen	135
b) Geringe Produktionsdichte	135
c) Vorteile des direkten Absatzes	135
2. Sonstige Gründe	135
a) Traditionelle Absatzbindung	135
b) Verlust der autonomen Entscheidungsfreiheit des landwirtschaftlichen Unternehmers	136
B. Die Zusammenschlußformen in Produktion und Absatz von Schlachtvieh und ihre Auswirkungen auf den Erzeugerbetrieb	136
I. Unternehmensintegration	136
1. Begriffsbestimmung	136
a) Horizontale Unternehmensintegration	137
b) Vertikale Unternehmensintegration	137
2. Bedeutung der Unternehmensintegration in Produktion und Absatz von Schlachtvieh	137
II. Horizontale Zusammenschlüsse in der Schweinemast (Erzeugerringe)	141

1. Allgemeines	141
a) Begriffsbestimmung	141
b) Ziele der horizontalen Zusammenschlüsse	142
2. Produktionstechnische Beratung	142
a) Schwerpunktbildung	143
b) Produktionskontrolle	144
3. Bezug von Vorprodukten	145
a) Bezug von Ferkeln	145
b) Bezug von Futtermitteln	147
4. Vermittelnde Tätigkeit der Erzeugerringe im Absatzbereich	148
a) Absatzvereinbarungen von Erzeugerringen mit Schlachtunternehmen	148
b) Durchsetzung der Qualitätsbezahlung	150
c) Der Aufbau eigener Absatzeinrichtungen	151
5. Zusammenfassung	152
III. Vertikale Zusammenschlüsse in der Ferkelerzeugung, Schweine- und Rindermast	153
1. Allgemeines	153
a) Begriffsbestimmung	153
b) Formen der Verträge	155
c) Ziele der vertikalen Zusammenschlüsse	156
2. Vertragliche Vereinbarungen über die Lieferung von Ferkeln	158
3. Vertragliche Vereinbarungen in der Schweinemast	159
a) Vereinbarungen über den Bezug von Vorprodukten	159
aa) Ferkel	159
bb) Futtermittel	160
b) Absatzvereinbarungen über die Lieferung von Mastschweinen	161
c) Bezugs- und Absatzvereinbarungen	164
4. Vertragliche Vereinbarungen in der Rindermast	165
5. Zusammenfassung	165
IV. Vertikale Zusammenschlüsse durch Gesetz	167
1. Erscheinungsformen bestehender vertikaler Integration durch Gesetz in einzelnen Ländern	169
a) Holland	169
b) Frankreich	171
c) USA	177
d) Zusammenfassung	178

2. Die Entwürfe zu einem Marktstrukturgesetz in der BRD	179
3. Beurteilung der Entwürfe zu einem Marktstrukturgesetz	182
a) Bereich der Produktion	182
b) Bereich des Absatzes	183
c) Marktstrukturfonds	186
V. Zusammenfassende Beurteilung der Zusammenschlußformen	187
C. Marketingmaßnahmen der Landwirtschaft	189
I. Allgemeines	189
1. Begriffsbestimmung	190
2. Funktionen des Marketing	190
II. Marktforschung	191
III. Produktgestaltung	193
1. Vereinheitlichung der Qualität	193
2. Verpackung	194
3. Entwicklung neuer Produkte und Verwendungsmöglichkeiten	195
IV. Wahl der Absatzwege	196
1. Neue Absatzwege aus marktfernen Gebieten	197
a) Centralgenossenschaft für Viehverwertung	197
b) Divola GmbH, Hamburg	200
2. Neue Absatzwege aus marktnahen Gebieten	200
a) Bäuerliche Absatzzentrale GmbH, Frankfurt	200
b) Bauernring Nahrungsmittel GmbH	203
c) Genossenschaftliche Schweinefleischversteigerungen in Belgien	204
V. Markenbildung	205
1. Markenartikel	205
a) Gleichbleibende Qualität der Rohware Fleisch	206
b) Geringe Zahl der Erzeugermarken	207
c) Beschaffung der Rohware Fleisch	207
2. Händlermarken	207
3. Gütezeichen	208
VI. Werbung	209
1. Kreis der anzusprechenden Abnehmer	209
2. Arten der Werbung	210

<u>Teil III: Verbesserungsmöglichkeiten im Bereich der kommunalen Vieh- und Schlachthöfe</u>	211
A. Verbesserungsmöglichkeiten im Bereich der kommunalen Viehmärkte	211
I. Bisherige Rationalisierungsversuche	211
1. Das Hamburger Notierungsmodell	211
a) Funktionsweise des Hamburger Modells	211
b) Kritische Beurteilung	214
c) Weitere Rationalisierungsvorhaben	215
2. Der Bochumer Vermarktungstest	216
a) Ablauf des Tests	216
b) Kritische Beurteilung	218
3. Sonstige Versuche zur Rationalisierung der Lebendviehmärkte	220
a) Bildung von landwirtschaftseigenen Zentralviehmärkten	220
b) Förderung der Direktzufuhren an marktfreien Tagen	221
c) Vorstellungen des Deutschen Städtetages	222
4. Ausländische Beispiele der Schlachtviehvermarktung	223
a) Frankreich	223
b) USA	225
c) Schweden	228
5. Zusammenfassende Beurteilung	228
II. Vorschläge zur Umgestaltung der kommunalen Lebendviehmärkte und ihre Auswirkungen	230
1. Aufhebung der kommunalen Lebendviehmärkte	230
a) Viehmarkt als Unterbringungsstätte	230
b) Untersuchung am lebenden Tier	231
c) Kennzeichnung der Tiere vor der Schlachtung	231
d) Dienstleistungspersonal	231
e) Verkürzung des Absatzweges	232
2. Einheitliche Einführung der Klassifizierung und Abrechnung im geschlachteten Zustand	232
a) Gesetzliche Möglichkeiten	232
b) Schlachtung im angeschlossenen Schlachthof	234
c) Klassifizierung und Verwiegung nach der Schlachtung	235

aa)	Einheitliche Handelsklassen für Schweine- und Rinderhälften	235
bb)	Einsatz amtlicher, unabhängiger Klassi- fizierer	236
cc)	Beibehaltung des Schluß- und Wiege- scheinzwangs	237
III.	Einführung einer neuen einheitlichen Preisnotie- rungsmethode	238
1.	Gründe	238
a)	Abschaffung des Lebendviehmarktes	238
b)	Vereinheitlichung der Preisnotierungsver- fahren	238
2.	Vereinheitlichung der Preisbildung	239
3.	Preisbildungsorte	240
4.	Erfassung der Netto-Auszahlungspreise an die Erzeuger und der Umsatzmengen	242
5.	Zentrale Preisfindungsstelle	243
B.	Verbesserungsmöglichkeiten im Bereich der kommunalen Schlachthöfe	244
I.	Überprüfung der mit kommunalen Schlachthöfen ver- folgten Ziele	244
1.	Bisherige Aufgaben der kommunalen Schlachthöfe	244
a)	Zielformulierung	244
b)	Auswirkungen	244
2.	Neuformulierung der mit kommunalen Schlachthöfen verfolgten Ziele	246
II.	Angleichung der Wettbewerbsbedingungen für kommu- nale Schlachthöfe und Versandschlachtereien	247
1.	Abschaffung des Lebendviehmarktes	248
a)	Bestimmungen über die Schlachtviehgroßmärkte und Schlachtviehmärkte	249
b)	Bestimmungen über Markttage und Marktzeiten	249
c)	Bestimmungen über das Marktgebiet	249
2.	Gleiche Hygienevorschriften für kommunale Schlachthöfe und Versandschlachtereien	250
a)	Vorschriften für die Schlacht tierunter- suchung	250
b)	Hygienevorschriften für Schlachtbetriebe	251
c)	Vorschriften für die Fleischuntersuchung	251
aa)	Geteilte oder ungeteilte Fleischbeschau	251
bb)	Fließbandverfahren und Fleischbeschau	252
cc)	Fleischbeschau durch Tierärzte	253

dd) Vereinheitlichung des staatlichen Veterinärwesens	253
3. Einheitliche Gebührenpolitik	254
a) Gleiche Fleischbeschaugebühren	254
b) Abschaffung der Ausgleichsgebühren	254
4. Neuordnung der Gebührenpolitik	255
a) Bisherige Grundsätze	256
b) Trennung der Gebühren in hoheitlich bedingte und benutzungsbedingte Gebühren	256
c) Aufhebung des Kostendeckungsprinzips	258
5. Abschaffung des Schlachthofbenutzungszwanges	258
6. Wegfall öffentlicher Subventionen für Versand-schlachtereien	259
III. Standort- und Kapazitätsplanung	262
1. Gründe für die Notwendigkeit einer Standort- und Kapazitätsplanung	262
2. Wandlungen des Schlachthofsystems im Ausland	263
a) Frankreich	263
b) Belgien	265
c) USA	266
3. Einsatz staatlicher Maßnahmen für das kommunale Schlachthofwesen in der BRD	268
a) Erfassung der vorhandenen Schlachthofkapazitäten	269
b) Entwicklung der Produktion	269
c) Entwicklung der Vermarktung	269
d) Richtwerte für die Standort- und Kapazitätsplanung	270
IV. Rationalisierungsmöglichkeiten und ihre Auswirkungen	271
1. Außerbetriebliche Rationalisierungsmaßnahmen und ihre Auswirkungen	272
a) Zusammenlegung bzw. koordinierte Neuschaffung von kommunalen Schlachthöfen	272
b) Zusammenarbeit von kommunalen Schlachthöfen mit Be- und Verarbeitungsunternehmen	276
c) Konzentration von sanitären Einrichtungen der Schlachthöfe	278
2. Innerbetriebliche Rationalisierungsmöglichkeiten und ihre Auswirkungen	278
a) Abstoßen unrentabler Betriebsteile	279
b) Einführung rationeller Arbeitsmethoden	279

aa)	Abschaffung der Einzelschlachtungen des Fleischerhandwerks in den kommunalen Schlachthöfen	279
bb)	Schlachtung im Fließbandverfahren	281
cc)	Einführung der geteilten Fleischunter- suchung	282
dd)	Klassifizierung und Verwiegung im ge- schlachteten Zustand	283
ee)	Ausbau der Kühl- und Gefrieranlagen	283
c)	Einführung der Kostenrechnung als Mittel wirt- schaftlicher Betriebsführung in den kommunalen Schlachthöfen	283
aa)	Betriebsabrechnung	284
bb)	Kostenträgerrechnung	285
cc)	Einführung von Betriebsvergleichen	285
dd)	Einführung der Investitionsrechnung im Bereich der kommunalen Schlachthöfe	286
d)	Änderung der Organisationsform kommunaler Schlachthöfe	287

Zusammenfassende Schlußbetrachtung	289
------------------------------------	-----

Anhang	293
--------	-----

Literaturverzeichnis	304
----------------------	-----

Übersichtenverzeichnis

	Seite
Übersicht 1: Fleischverbrauch je Kopf der Bevölkerung im Bundesgebiet einschließlich West-Berlin	32
Übersicht 2: Die Zahl der Unternehmen und die Umsatzentwicklung in der Fleischwarenherstellung 1955-1960	39
Übersicht 3: Marktanteile der Betriebsformen des Lebensmitteleinzelhandels in der BRD 1963 und 1967	40
Übersicht 4: Großhandels- und Direktabsatz von Schweinen und Rindern in der BRD	42
Übersicht 5: Schlachtschweinepreise in der BRD	83
Übersicht 6: Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile der Lebendvieh- und Fleischvermarktung	93
Übersicht 7: Anteile einzelner Einkaufswege von Schlachtvieh und Fleisch der untersuchten Fleischereien	101
Übersicht 8: Entwicklung des Schlachtviehabsatzes (in Stückzahlen) der Centralgenossenschaft für Viehverwertung eGmbH, Hannover 1960-1967	198
Übersicht 9: Verkaufsmengen und Verkaufserlöse der Landwirtschaft im Bundesgebiet (Jahre 1964/65 und 1965/66)	293
Übersicht 10: Die Versorgung mit Schweine- und Rindfleisch im Bundesgebiet einschließlich West-Berlin (Durchschnitt 1935/38, 1950/51-1966/67; Fleisch ohne Schlachtfette)	294
Übersicht 11: Der Verbrauch von Schweine- und Rindfleisch ohne Fett im Bundesgebiet einschließlich West-Berlin (Durchschnitt 1935/38, 1950/51-1966/67)	295
Übersicht 12: Schweine und Schweinefleisch - ein Vergleich zwischen Erzeuger- und Verbraucherpreisen in den Jahren 1951/52-1966/67	296
Übersicht 13: Rinder und Rindfleisch - ein Vergleich zwischen Erzeuger- und Verbraucherpreisen in den Jahren 1951/52-1966/67	297

Übersicht 14:	Die Schlachtviehmärkte (Notierungen in DM/100 kg Lebendgewicht)	298
Übersicht 15:	Handelsklassen für Schweinehälften und die für die einzelnen Handelsklassen erforderlichen Eigenschaften	299
Übersicht 16:	Handelsklassen für Rinder- und Kälberhälften und die für die einzelnen Handelsklassen erforderlichen Eigenschaften	300
Übersicht 17:	Wandlung der Absatzwege für Schlachtschweine in der Bundesrepublik Deutschland 1960/61-1966	301
Übersicht 18:	Wandlung der Absatzwege für Schlachtrinder in der Bundesrepublik Deutschland 1960/61-1966	302
Übersicht 19:	Finanzielle Situation der Schlacht- und Viehhöfe im Jahre 1965	303

Einleitung

Die Absatzwege landwirtschaftlicher Erzeugnisse in der Bundesrepublik Deutschland unterliegen seit einigen Jahren starken Wandlungen. Vor allem auf den Vieh- und Fleischmärkten sind erhebliche Strukturveränderungen eingetreten; Absatzwege und Absatzeinrichtungen, die früher eine große Bedeutung für die Versorgung der Bevölkerung mit Fleisch hatten, verlieren an Bedeutung - trotz einer staatlichen Politik, die immer noch die herkömmlichen Absatzformen schützt. Neben diesen Absatzeinrichtungen haben sich neue Absatzformen entwickelt, die z.T. aufgrund der Wandlungen in der Einzelhandelsstufe entstanden sind und auch die Landwirtschaft in der Wahl ihrer Produktionsverfahren sowie ihrer Absatzwege stark beeinflussen.

Die tierische Produktion gewinnt für die Landwirtschaft immer mehr an Bedeutung. Schweine- und Rindfleisch erbringt einen erheblichen Anteil an den landwirtschaftlichen Verkaufserlösen. Überdies befinden sich die Vieh- und Fleischmärkte - auch im Zeichen der EWG - in einer grundlegenden Umstrukturierung. Für die Landwirtschaft ist es deshalb von erheblicher Bedeutung, sich den veränderten Marktverhältnissen anzupassen und zugleich Rationalisierungschancen zu nutzen. Die vorliegende Arbeit befaßt sich mit den Möglichkeiten, Produktion und Absatz auf den Vieh- und Fleischmärkten rationeller zu gestalten.

In einem ersten Teil sollen die Marktverhältnisse bei Schlachtvieh und Fleisch einer kritischen Analyse unterzogen werden. Einer kurzen Darstellung über die Eigenheiten und Veränderungen in der Erzeugung von Rindern und Schweinen folgt im zweiten Teil eine Untersuchung über die Absatzverhältnisse in diesem tierischen Produktionszweig. Dabei sind die gesetzlichen Grundlagen und die Wandlungen zu beachten. Insbesondere ist zu prüfen, ob die Landwirtschaft die Produktions- und Absatzverhältnisse bei Rindern und Schweinen durch überbetriebliche Zusammenarbeit und Marketingmaßnahmen verbessern kann.

Die einst dominierende und staatlich geregelte Absatzform der Lebendviehvermarktung - getragen von den kommunalen Vieh- und Schlachthöfen - verliert zunehmend an Bedeutung. Als al-

ternative Absatzform hat sich die Tot- oder Fleischvermarktung entwickelt, die eine Reihe von Vorzügen gegenüber der Lebendviehvermarktung aufweist. Mit der Anpassung dieser herkömmlichen Absatzform an die veränderten Marktverhältnisse sind erhebliche Umstellungsprobleme verbunden, deren zweckmäßige Lösung für die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Landwirtschaft bedeutsam ist. Deshalb sind auch diese Fragen in die Analyse einzubeziehen.

Das Ziel der Ausführungen im dritten Teil dieser Arbeit ist es, auf Rationalisierungsmöglichkeiten im Bereich der kommunalen Vieh- und Schlachthöfe hinzuweisen. Es geht hierbei nicht nur um die Darlegung der möglichen Verbesserungsmaßnahmen und ihrer Auswirkungen auf die Funktion und Arbeitsweise der kommunalen Vieh- und Schlachthöfe, sondern auch um eine kritische Behandlung der gesetzlichen Regelungen, die den veränderten Verhältnissen beim Absatz von Schlachtvieh und Fleisch angepaßt werden müssen.

Da die Entwicklung des Vieh- und Fleischmarktes in der Bundesrepublik nicht isoliert betrachtet werden darf, erscheint es angebracht, an einzelnen Stellen dieser Arbeit die Verhältnisse auf ausländischen Schlachtvieh- und Fleischmärkten zu berühren.

Teil I: Kritische Analyse der Marktverhältnisse bei Schlachtvieh und Fleisch

A. Die Bedeutung der Fleischproduktion für die Landwirtschaft und den Verbraucher

I. Die Entwicklung des Angebots von Schlachtvieh

Die Landwirtschaft erzielte ihre Verkaufserlöse im Jahre 1965/66 in ganz unterschiedlichem Ausmaß aus der pflanzlichen und tierischen Produktion.¹⁾ Die pflanzlichen Erzeugnisse, insbesondere Getreide, Kartoffeln, Rüben, Wein und Gemüse, erbrachten 21,9% der landwirtschaftlichen Verkaufserlöse. Der Rest der Erlöse - 78,1% - entfiel auf die tierischen Erzeugnisse, wie Schlachtvieh - in Form von Rindern, Schweinen, Kälbern und Geflügel - Milch, Eier und Wolle. Das Schlachtvieh allein erbrachte 42,8% der Gesamterlöse der Landwirtschaft.

Da der Absatz von Rindern und Schweinen den weitaus größten Teil der Schlachtvieherlöse einbringt, werden in dieser Arbeit die Märkte für Schlachtrinder und Schlachtschweine analysiert.

Im folgenden Abschnitt sollen zunächst die grundlegenden Verhältnisse und Eigenarten des Angebots von Schlachtvieh behandelt werden.

1. Erzeugungsstandorte

In der Schweinehaltung sind stark ausgeprägte Standortunterschiede zu beobachten. Gebiete mit besonders großer Bestandsdichte sind das Weser-Ems-Land, der Niederrhein, das Münsterland und Schleswig-Holstein. Eine überdurchschnittliche Bestandsdichte haben außerdem das östliche Niedersachsen, Mittelfranken und Niederbayern. Wenig Schweine werden im nordwestdeutschen Küstengebiet, am Mittel- und Oberrhein mit den angrenzenden Gebieten und im Alpenvorland gehalten.

Die Rinderhaltung dagegen verteilt sich relativ gleichmäßig

1) Vgl. Übersicht: Verkaufsmengen und Verkaufserlöse der Landwirtschaft im Bundesgebiet (Jahre 1964/65 und 1965/66), auf S.293 (Anhang).

auf das gesamte Bundesgebiet. Eine Konzentration ist nur an der Westküste Schleswig-Holsteins, im nordwestdeutschen Küstengebiet, am Niederrhein und in Süddeutschland im Alpenvorland und in Niederbayern anzutreffen. Die Rindviehdichte ist im östlichen Niedersachsen, in den Mittelgebirgen und am Mittel- und Oberrhein etwas geringer.¹⁾

2. Erzeugungsmengen²⁾

Die Produktionsmenge an Schweinen in den Jahren 1935/38 wurde 1950/51 noch nicht wieder erreicht. Ab 1951/52 nahm die Erzeugung an Schweinefleisch laufend zu. Der Selbstversorgungsgrad, der in den Jahren 1951 bis 1955 bei durchschnittlich 97% lag, hat seither eine leicht rückläufige Tendenz. Die fehlenden Inlandsmengen wurden durch zunehmende Importe aus Dänemark und Holland ergänzt.

Die Erzeugung von Rindern erreichte erst im Jahre 1953/54 wieder den Vorkriegsstand. Seitdem hat die Produktion von Rindfleisch ständig zugenommen. Die Inlandserzeugung konnte aber dem zunehmenden Verbrauch nicht folgen. Der Selbstversorgungsgrad liegt bei Rindern noch wesentlich niedriger als bei Schweinen, so daß die Importe von Rindfleisch noch größere Bedeutung für die Versorgung der Bevölkerung haben als bei Schweinefleisch.

Die Produktion von Rind- und Schweinefleisch ist in den letzten 15 Jahren wesentlich stärker gestiegen als der durchschnittliche Viehbestand. Das Schlachtgewicht je Tier und der Umtrieb des Viehbestandes wurden erheblich erhöht. Die Hauptursachen für die gesteigerte Fleischleistung sind die rück-

1) Die für die Fleischproduktion wichtigsten Bundesländer hatten 1964 folgende Anteile an der Produktion von Schweinen und Rindern:

a) Schweine: Niedersachsen 28%, Bayern 21%, Nordrhein-Westfalen 17%.

b) Rinder: Bayern 27%, Niedersachsen 20%, Baden-Württemberg 14,5%, Nordrhein-Westfalen 14,5%.

Zu den Angaben vgl. Willers, B.: Fleischabsatz im Umbruch - Analyse der Vermarktungsstruktur in dichtbesiedelten Regionen, dargestellt für Nordrhein-Westfalen -, Agrarwirtschaft, Sonderheft 21, Hannover 1966, S.47 und S.59.

2) Vgl. Übersicht auf S.294 (Anhang).

Laufende Nutzung des Viehbestandes als Zugtiere (Pferde, Ochsen
Füß), die Änderung der Produktionsverfahren und die Fort-
schritte in der Züchtung, Haltung und der Fütterung der Tiere.
Die Zahl der Schweinehaltung in der BRD ist in den letzten 15
Jahren um circa 44% zurückgegangen, während gleichzeitig die
Bestände um 45% vergrößert wurden. Im Jahre 1966 wurden pro
Hektar 12,8 Schweine gehalten, während in den Niederlanden
14,3 Schweine und in Dänemark 50,4 Schweine je Hektar gehalten
wurden.¹⁾ Optimale Produktionsbedingungen werden jedoch
erst bei Bestandsgrößen ab 200 bis 250 Schweinen erreicht.²⁾
Aus einem Vergleich der Durchschnittserträge läßt sich schlie-
ßen, daß die dänischen Landwirte im Vergleich zu den holländi-
schen und deutschen Erzeugern am kostengünstigsten produzieren.
Für die Landwirtschaft in der BRD ist die Steigerung der Pro-
duktivität in der Schweinemast ein dringender Regionalisie-
rungsanliegen. In rund ein Viertel der landwirtschaftlichen
Erlöse aus der Schweinemast kommt.

Über den Anstieg der Produktion von Vieh- und Schweine-
fleisch gibt Übersicht 16. - s. oben Tabelle.³⁾ Auch innerhalb
des einzelnen Viehstiebes ist eine Veränderung der Anbaustruktur
festzu konstatieren. Das wachsende Einkommen der Verbraucher und
die sich daraus ergebende Verbesserung der Lebenslage haben die Nachfrage
nach qualitativ hochwertigem Fleisch und damit auch das Ange-
bot von jungen Tieren (z.B. von Jungrindern und leichten
Schweinen) erhöht. Die Mast leichter Tiere (Ochsen, Kälber,
Fettschweine) ist unbedeutend geworden.

Der Fleischkonsum der gut ausgebildeten Jungverdien-
stkräfte A hat sich in der Zeit von 1959-1965 verdoppelt. In
den letzten Jahren hat auch die Fleischmengen zugenommen. Der
Marktanteil der Porcins in der landwirtschaftlichen A nahm von 1957/59
bis 1962/64 von 11,1% auf 15,1% zu.⁴⁾ Die Produktion von

- 1) Vgl. Artikel: Die Produktivität der Schweinemast, in: All-
gemeine Fleischerzeitung v. 15.3.1967.
2) Vgl. Artikel: Die Produktivität..., a.a.O.
3) Vgl. Übersicht: Die Versorgung mit Schweine- und Rindfleisch
im Bundesgebiet einschließlich West-Berlin auf S.294 (Anhang)
4) Vgl. Böckenhoff, E.: Marktstruktur und Preisbildung bei
Schlachtvieh und Fleisch in der BRD - Beitrag zu der Unter-
suchung: Struktur und Preisenquête auf den Märkten land-

Ochsenfleisch hat dagegen abgenommen.

Bei den Schweinen ging der Marktanteil der schweren Schweine (Klasse a und Klasse b, 120 kg und mehr) in einem Jahrzehnt von fast 30% auf etwa 12% zurück.¹⁾ Der Anteil der leichten Fleischschweine (Klasse d und Klasse c, 80 bis 120 kg) stieg in derselben Zeit von 64 auf 81%.²⁾

Diese Entwicklung zeigt, daß die Landwirtschaft versucht hat, sich den Anforderungen des Marktes in qualitativer Hinsicht anzupassen. Der freie Handelsverkehr in der EWG wird jedoch die Erzeuger zwingen, weitere Maßnahmen in der Züchtung, Haltung und Fütterung von Schweinen und Rindern mit dem Ziel der Qualitätssteigerung zu ergreifen.³⁾

3. Erzeugungsrhythmen

Auf den Märkten für Agrarprodukte gibt es charakteristische Preisbewegungen, die ihrerseits wiederum die Erzeugung beeinflussen. Die Preisentwicklung wird in der Regel durch das Zusammenwirken von vier Einzelbewegungen bestimmt, nämlich von:

1. lang- und mittelfristigen Preisveränderungen,
2. zyklischen Preisbewegungen,
3. saisonalen Preisbewegungen und
4. kurzfristigen Preisveränderungen.

Die lang- und mittelfristigen Preisbewegungen werden durch Nachfrage- und Angebotsänderungen, die auf einer Änderung der Einkommen, der Kostengüterpreise und vor allem des technischen Fortschritts beruhen, hervorgerufen.

Zyklische Schwankungen werden durch die verzögerte Anpassung des Angebots an veränderte Marktverhältnisse verursacht. Gerade diese Schwankungen zeigen sich bei Agrarprodukten besonders deutlich, und deshalb sollen einige typische Formen

und ernährungswirtschaftlicher Güter (Dt.Bundestag, 4.Wahlperiode), April 1966, (Maschinenmanuskript) S.11.

1) Vgl. Böckenhoff, E.: Marktstruktur und Preisbildung..., a.a.O., S.11.

2) Vgl. Böckenhoff, E.: Marktstruktur und Preisbildung..., a.a.O., S.11.

3) Vgl. die Ausführungen in Teil II, S.141 ff., S.153 ff.

der zyklischen und saisonalen Preisbewegungen und ihre Auswirkungen auf die Erzeugung dargestellt werden.

a) Der Schweinezyklus

Der Schweinezyklus ist ein klassisches Beispiel für Angebots- und Preisschwankungen: auf 1 1/2 bis 2 Jahre hoher Schweinepreise und geringen Angebots folgen mit großer Regelmäßigkeit 1 1/2 Jahre niedriger Schweinepreise mit einem hohen Angebot. Die Bedingungen für die Entstehung eines solchen Zyklus sind:

1. die Beweglichkeit und mittelfristig relativ hohe Preiselastizität der Produktion,
2. die lange Dauer des Produktionsprozesses und die geringe kurzfristige Preiselastizität des Angebots,
3. die Aufteilung der Erzeugung auf viele kleine und mittlere Unternehmen (atomistischer Wettbewerb); hierdurch wird den Produzenten die Übersicht über den gegenwärtigen und zukünftigen Umfang der Erzeugung erschwert; viele Anbieter neigen dazu, den gegenwärtigen Preis dem künftig zu erwartenden gleichzusetzen.

Diese Voraussetzungen sind in der Schweineproduktion erfüllt, da sie sich mittelfristig leicht ausdehnen oder einschränken und nach Einleitung der Produktion allgemein weder beenden noch wesentlich beschleunigen läßt. Das Angebot ist also innerhalb der Erzeugungsperiode von 10 bis 12 Monaten praktisch unelastisch, während es über längere Zeit hinaus relativ preiselastisch ist, und zwar preiselastischer als die Nachfrage.

Entgegen der Theorie des Cobweb-Theorems kann es aufgrund der beschriebenen Verhältnisse nicht zu einem Ausgleich der Preis- und Angebotschwankungen kommen, weil ein Teil der Anbieter den gegenwärtigen Preis dem künftig zu erwartenden Preis gleichsetzt. Diese Schwankungen werden noch durch die starke Zersplitterung der Produktion gefördert. Im Jahre 1958 betrug der durchschnittliche Bestand an Zuchtsauen je Betrieb 2,64 Stück.¹⁾ Ein Produzent, der ein, zwei oder drei Zuchtsauen

1) Vgl. Stamer, H.: Landwirtschaftliche Marktlehre, Teil I, Hamburg-Berlin 1966, S.122.

hält, kann seine Erzeugung von Ferkeln auch nur um 100%, 50% oder 33% ausdehnen und daher nicht so elastisch reagieren, wie es der Markt verlangt.¹⁾

Durch den Zukauf von Ferkeln wäre der Produzent jedoch in der Lage, seinen Bestand in Anpassung an die veränderten Marktverhältnisse aufzustocken. Die Entwicklung in den Jahren 1965/66 zeigt aber, daß die Landwirte trotz der Aufrufe der Ministerien und Fachverbände die Zahl der Ferkel nicht erhöht haben. Das knappe Inlandsangebot bei hohen Preisen mußte deshalb durch Importe ergänzt werden. Es besteht die Gefahr, daß der Marktanteil der inländischen Landwirtschaft infolge des nicht marktgerechten Verhaltens der Erzeuger sinkt.

Die Verhaltensweise des verarbeitenden Gewerbes ist ein weiteres die Preisschwankungen verstärkendes Element. MITTENDORF²⁾ hat nachgewiesen, daß die Spanne zwischen den Schweinepreisen und den Verbraucherpreisen für Schweinefleisch - unabhängig von der Kostenentwicklung - bei steigendem Angebot und fallenden Preisen absolut steigt und bei abnehmendem Angebot sinkt. Der Handel verzögert also eine Weitergabe der Preisveränderungen an den Verbraucher und erschwert damit die Anpassung des Verbrauchs an das schwankende Angebot. Die Verbraucherpreise unterliegen daher geringeren Veränderungen als die Lebendmarktpreise. Der bisher meist wenig wirksame Wettbewerb im Einzelhandel mit Fleisch ermöglichte dem Fleischergewerbe diese Verhaltensweise.

Das Preisverhalten des Fleischerhandwerks hat aber noch eine andere Eigenart: Die Verbraucherpreise wurden bei steigenden Erzeugerpreisen in der Regel angehoben. Bei Rindern und noch stärker bei Schweinen haben die Fleischer die Verbraucherpreise bei fallenden Erzeugerpreisen nicht in gleichem Maß gesenkt, sondern auf dem erhöhten Niveau gehalten. Dadurch ist ihr An-

1) Vgl. Stamer, H.: Landwirtschaftliche Marktlehre, a.a.O., S.122.

2) Vgl. Mittendorf, H.J.: Die Handels- und Bearbeitungsspanne im Fleischergewerbe und ihr Einfluß auf die Preisbildung an den Schlachtviehmärkten, in: Agrarwirtschaft, Hannover 1955, S.194-200.

teil an den von den Verbrauchern zu zahlenden Entgelten auf Kosten der Landwirtschaft gestiegen. Diese Tatsache kann für ein schlechtes Funktionieren des Wettbewerbs im Fleischerhandwerk sprechen.¹⁾

Folgendes Beispiel möge ein Beweis für die oben beschriebene Tatsache sein:

Die Erzeugerpreise für Rindfleisch waren im Jahre 1966 um rund 10% niedriger als im Jahr 1965 (2,40 DM/kg gegenüber 2,65 DM/kg im Jahr 1965). Bei den Verbraucherpreisen verlief die Entwicklung umgekehrt: Es zahlten die Verbraucher für Rinderfilet 14 bis 20 DM/kg im Jahr 1966 gegenüber 13 bis 18 DM/kg im Jahr 1965, für Schmorfleisch etwa 10 DM/kg gegenüber 9,90 DM/kg, für Kochfleisch unverändert 6,70 DM/kg.²⁾

Die Fleischer haben auf Vorhaltungen der Verbraucherverbände geantwortet, daß sie mit Mischpreisen operieren müßten. Doch die Verbraucherverbände halten dem auch gestiegene Schweinefleischpreise entgegen: Der Verbraucher zahlte im Jahr 1966 für Schweinebauch 5,15 DM/kg gegenüber DM 4,75 im Jahr zuvor, für Kotelett DM 8,95 gegenüber DM 8,40 im Vergleichsjahr. Die Fleischer können daher die Entwicklung der Fleischpreise kaum mit den Veränderungen der Erzeugerpreise begründen; sie können allerdings auf gestiegene Kosten hinweisen. Jedoch der Fehler liegt wohl vor allem daran, daß die Fleischer mehr auf der Basis der Einkaufspreise und zu wenig nach dem Wiederbeschaffungspreis kalkulieren. Dieser Verhalten muß bei sinkenden Erzeugerpreisen zu Kontroversen zwischen dem Fleischerhandwerk und den Verbrauchern führen.

1) Vgl. Dohm, H.: Spannen und Wettbewerb auf den Absatzwegen landwirtschaftlicher Erzeugnisse, Forschungsinstitut für Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz, März 1967, S. 175: Das geringe Auftreten von Konkurrenzkämpfen im Fleischerergewerbe wird von Dohm damit begründet, daß die Anbieter dieser Branche bisher eine relativ homogene Gruppe darstellten. Während im übrigen Handel verschiedene Betriebsformen auftraten, gab es im Metzgerergewerbe nur den Ladenmetzger. Aus dieser Tatsache läßt sich das oft beobachtete gleichförmige Verhalten der Anbieter am Markt ableiten, das zur Preis- und Spannenstarrheit geführt hat.

2) Vgl. Artikel: Metzgerspannen, in: Handelsblatt, Nr. 201 v. 19.10.1966.

Seit einiger Zeit hat sich der Wettbewerb im Einzelhandel mit Fleisch verschärft. Viele Supermärkte haben mit großem Erfolg Frischfleischabteilungen eingerichtet.¹⁾ Sie kalkulieren zu Wiederbeschaffungspreisen und geben Preissenkungen an den Schlachtviehmärkten schnell weiter. Zahlreiche Sonderangebote von Frischfleisch sorgen für zusätzlichen Preisdruck. Für die Fleischer ergibt sich somit die Notwendigkeit, ihre Preise den veränderten Erzeugerpreisen und Veränderungen am Fleischmarkt schnell anzupassen. Wenn sie dies nicht tun, werden sie im Wettbewerb mit den anderen Betriebsformen des Einzelhandels an Goodwill und auch an Marktanteil verlieren.

In der EWG verliefen die Schweinezyklen der einzelnen Länder vor Inkrafttreten der gemeinsamen Marktorganisation für Schweinefleisch im Jahr 1962 sehr unterschiedlich. Außerdem wiesen die Schweinezyklen von Land zu Land verschiedene Dauer und Ausschläge auf. Diese Differenzen dürften auf die unterschiedlichen Reaktionen der Erzeuger zurückzuführen sein, die sich je nach dem Grad der vorhandenen Marktinformation ausbildeten. Die Einführung der gemeinsamen Marktorganisation²⁾ führte zu einer Angleichung der Erzeugerpreise in den einzelnen Mitgliedstaaten der EWG. Neben dieser Entwicklung ist noch zu beobachten, daß sich die Amplituden der Zyklen vergrößert haben, da die Erzeuger in der EWG in gleicher Weise reagieren und infolgedessen der Ausgleich von Land zu Land fortgefallen ist.

Die Ausschläge der Preise im Verlauf der Schweinezyklen werden wohl wieder geringer werden, wenn die erste Unsicherheit der Erzeuger fortgefallen ist und wenn sich die Produzenten innerhalb und außerhalb der EWG auf eine antizyklische Produktionspolitik einstellen. Die Länge des Schweinezyklus in der EWG ist jetzt noch nicht genau zu bestimmen, jedoch wird er sich voraussichtlich auf die Dauer von 2 1/2 Jahren einspielen³⁾ und damit länger dauern als die bisherigen Zyklusbewegungen in der BRD. Die anderen am Schweinemarkt

1) Vgl. S.104 f.

2) Vgl. S.94 ff.

3) Vgl. Arnsmeier, F.-W.: Schweinefleisch in Europa, in: Agrarwirtschaft, 16.Jhrg./1967, Heft 11, S.368.

u. beträchtlichen Preisschwankungen, nämlich die saisonalen und kurzfristigen Schwankungen mit u. a., seitdem der EWG-Vertrag in Kraft getreten ist, nicht verändert.

Der Rat der Europäischen Gemeinschaften hat zur Vermeidung der saisonalen und zyklischen Schwankungen folgende Maßnahmen vorgesehen:

1. Die Grundverordnung über die gemeinsame Marktorganisation für Schweinefleisch¹⁾ enthält im wesentlichen drei Abschnitte, nämlich die Preisregelung, die Regelung über den Handelsverkehr sowie die allgemeinen Bestimmungen.²⁾ Mit diesen Maßnahmen gemeinsamer Intervention sollen u. a. die saisonalen und zyklischen Schwankungen abgemildert oder in Grenzen gehalten werden.
2. Neben den eigentlichen Interventionsmaßnahmen plant die Kommission den Erlaß von Richtlinien, die zu einer besseren Anpassung des Angebots an die Markterfordernisse beitragen sollen. Die Einzelheiten seien hier kurz erwähnt:³⁾
 - a) Maßnahmen zur Förderung einer besseren Organisation der Erzeugung, Verarbeitung und Vermarktung.
 - b) Maßnahmen zur Qualitätsverbesserung.
 - c) Maßnahmen, die die Aufstellung von kurz- oder langfristigen Vorausschätzungen aufgrund der Kenntnis der eingesetzten Produktionsmittel ermöglichen sollen.

1) Maßnahmen zur Lenkung der Preisbildung und Marktpreisentwicklung.

Bei diesen Maßnahmen (2a - 2d) ist in erster Linie an eine kontinuierliche Aufklärung der Erzeuger über die derzeitige und zukünftige Marktentwicklung auf der Grundlage einer möglichst genauen Marktprognose gedacht.⁴⁾

Weiterhin soll der Markt für Erzeuger, Handel und Verbraucher durch eine klare und übersichtliche Marktberichterstat-

1) Vgl. Verordnung Nr. 121/67/EWG des Rates vom 13. Juni 1967 über die gemeinsame Marktorganisation für Schweinefleisch, in: Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften, Nr. 117 v. 19.6.1967.
2) Vgl. die Ausführungen über die EWG-Marktorganisation für Schweinefleisch auf S. 95 f.
3) Vgl. Arnsmeier, F.-W.: Schweinefleisch in Europa, a. a. O., S. 369 f.
4) Vgl. hierzu die Ausführungen in Teil II der Arbeit, S. 191 ff.

tung und Notierung so transparent wie möglich gehalten werden, damit durch eine schnelle Reaktion der beteiligten Marktpartner aufgrund verbesserter Information Preisschwankungen vermieden werden können. Die laufende Marktberichterstattung setzt die Einführung gemeinsamer Schweinebestandszählungen und Schlachtungsstatistiken voraus. Wenn diese Erhebungen nach einheitlichen Richtlinien vorgenommen, sorgfältig ausgewertet und ihre Ergebnisse den Marktpartnern mitgeteilt werden, ist mit ihnen nach PLATE die Möglichkeit einer "Grobsteuerung" gegeben.¹⁾

Um die Markttransparenz weiter zu verbessern, hat die EWG-Kommission mit der Ausarbeitung eines gemeinsamen Schemas zur Klassifizierung von Schweinehälften - als Grundlage für die Festsetzung der Interventionspreise - begonnen; dieses Schema wurde zusammen mit der Interventionsregelung vom Rat der Gemeinschaften verabschiedet. Mit der Einführung des einheitlichen Klassifizierungsschemas soll außerdem eine wesentliche Voraussetzung für vergleichbare Notierungen und damit eine Verbesserung der Markttransparenz geschaffen werden. Welche Bedeutung gerade der Vereinheitlichung der Notierungsschemata und -verfahren für die Preisbildung und Marktinformation in der BRD zukommt, darauf wird in Teil III dieser Arbeit eingegangen.²⁾

b) Der Rinderzyklus

In der Bundesrepublik ist die Rindermast sehr von der betriebseigenen Futterproduktion abhängig, so daß jene kurzfristig schlecht ausgedehnt oder eingeschränkt werden kann. Diese Abhängigkeit führt zu sehr unterschiedlichen Schlachtungen je nach der Futterlage und damit zu einem wechselnden Angebot.

Bei schlechter Futterversorgung werden die Bestände an Kühen und trächtigen Färsen vermindert, das Angebot an Schlachttieren nimmt zu, die Preise sinken. Im nächsten Jahr, wenn bei normaler Futterlage die Bestände an Kühen und Färsen aufgefüllt

1) Vgl. Plate, R.: Agrarmarktpolitik, Band 1: Grundlagen, München-Basel-Wien 1968, S.146.

2) Vgl. die kritischen Ausführungen zu dem in der BRD zur Zeit bestehenden System der Lebendviehvermarktung auf S.82 ff.; vgl. vor allem die Vorschläge zur Verbesserung der Preisbildung und Marktinformation auf den Schlachtvieh- und Fleischmärkten in der BRD auf S.238 ff.

werden, fehlen im gleichen und im folgenden Jahr die Schlacht-tiere.

Die beschriebene Verminderung der Bestände ist eine richtige Maßnahme vom Standpunkt des betrieblichen Futterhaushaltes, aber die Einschränkung der Kälberzucht ist eine falsche Reaktion auf die kurzfristige, durch die Futterernte bedingte Preisänderung am Schlachtviehmarkt.

Die zweimal jährlich vorgenommenen Viehzählungen ermöglichen es dem Landwirt, seine Produktion nach diesen Ergebnissen auszurichten. Durch stärkeren Einsatz zugekaufter (importierter) Futtermittel können sich die Landwirte mit ihren Dispositionen vom Ausfall der eigenen Futtermittelernte unabhängig machen.

c) Saisonale Schwankungen

Die saisonalen Preisschwankungen beruhen auf drei Ursachen, nämlich Klima, produktionstechnischen Gegebenheiten und jahreszeitlich bedingten Nachfrageänderungen.

Das Marktangebot an Schlachtschweinen ist von März bis Mai eines jeden Jahres höher als der Jahresdurchschnitt. Die Angebotsspitze fällt mit einem Rückgang der Nachfrage zusammen, so daß die Preise in diesen Monaten am niedrigsten sind. Mit zunehmender Nachfrage am Jahresende steigen die Preise erst im Spätsommer wieder.¹⁾

In erster Linie sind die während des Jahres unterschiedlichen Produktionskosten für diese Saisonschwankungen verantwortlich; in zweiter Linie die jahreszeitlich verschiedene Nachfrage. Höhere Kosten entstehen durch:

1. die teure Aufzucht von Winterferkeln
2. die Verteuerung der Futtermittel vor der neuen Ernte
3. die höheren Arbeitskosten im Sommerhalbjahr.

Die Preise für Schlachtrinder erreichen - nach einem Ansteigen während des Frühjahrs - im Juni ihren höchsten Stand. Besonders der Weideabtrieb im Herbst führt zu Preisrückgängen. Diese Saisonschwankungen sind bei Rindern, die während der Sommerpause auf der Weide gehalten werden (Ochsen, Weidemastfürsen und Kühen), sehr ausgeprägt; bei den Stallmastrindern

1) Vgl. Arnsmeier, F.-W.: Schweinefleisch in Europa, a.a.O. S.368.

(vor allem Bullen) sind sie aufgrund der über das ganze Jahr hinweg ausgeglichenen Produktionskosten nur schwach. Mit dem wachsenden Umfang der Stallmast und der Verbesserung der Fütterungstechnik wurden die Saisonschwankungen der Rinderschlachtungen insgesamt während der letzten Jahre schwächer. Dem Preisdruck bei Weiderindern, die meist im Herbst am Markt verstärkt angeboten werden, wirken die Interventionstätigkeit der Einfuhr- und Vorratsstelle und die zu Jahresende zunehmende Nachfrage nach Rindfleisch entgegen.

Mit diesen Tatsachen läßt sich erklären, warum die Saisonschwankungen der Schlachtrinderpreise schwächer sind als die der Schlachtschweinepreise.

4. Die langfristige Entwicklung des Angebots von Schlachtvieh

a) Bestimmungsgründe des Angebots

Das mengenmäßige Angebot eines Erzeugnisses wird in erster Linie von den Gewinnerwartungen der Unternehmer bestimmt. Der künftige Gewinn wird durch die Veränderung der Kosten und der Preise beeinflusst.

Die Bestimmungsgründe des mengenmäßigen Angebots sind:

1. der erwartete zukünftige Erzeugerpreis des Gutes
2. der erwartete zukünftige Preis der Substitutionsgüter
3. der erwartete zukünftige Preis der Produktionsmittel
4. der künftige Stand der Produktionstechnik
5. die geplante zukünftige und technische Ausstattung des Betriebes.

Der einzelne landwirtschaftliche Unternehmer kann in der Regel nur die Kosten, nicht aber den Preis seines Produktes beeinflussen.

Die Preise für Rinder und Schweine werden infolge der EWG-Marktordnungen und des wachsenden Bedarfs tendenziell steigen und damit den Anreiz zur Produktion erhöhen.¹⁾

b) Vorschätzung der Angebotsentwicklung in der Bundesrepublik

Die jährliche Produktion an Rindern in den Jahren 1961-63

1) Vgl. hierzu die Ausführungen über die EWG-Marktordnungen auf S.94 ff.

betrug etwa 3,6 Mio Stück mit einem Schlachtgewicht von 886.000 t.¹⁾ Die inländische Produktion stieg in den Jahren 1957/58 bis 1962/63 um 29%.²⁾ Die Landwirtschaft in der BRD wird ihre Produktion um nochmals 15-30% auf circa 1,2 Mio t im Jahr 1970 erhöhen müssen, wenn sie mit der Nachfrage Schritt halten und ihren gegenwärtigen Anteil an der Versorgung des Inlandsmarktes erhalten will.³⁾

Im allgemeinen wird sich im Verhältnis Fleischproduktion zu Milchproduktion eine Verschiebung zur verstärkten Fleischerzeugung ergeben, da die Absatzchancen für Fleisch günstiger sind als für Milch.

Die inländische Schweineproduktion betrug in den Jahren 1961 bis 1963 durchschnittlich 22,1 Mio Stück mit einem Schlachtgewicht von 1,6 Mio t.⁴⁾ Die Erzeugung von Schweinen wird bis 1970 mit circa 26 bis 32 Mio Stück auf circa 1,9 bis 2,3 Mio t Schlachtgewicht zunehmen.⁵⁾ Das entspricht einer Steigerung von 11 bis 33%.⁶⁾

1) Vgl. Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten, 1961-1963, Zahlen errechnet.

2) Vgl. Statistisches Jahrbuch ..., a.a.O., Zahlen errechnet.

3) Vgl. Stamer, H.: Landwirtschaftliche Marktlehre, a.a.O., S. 196; vgl. ebenso Schmitt, H. und Ruf, R.: Die langfristige Entwicklung der landwirtschaftlichen Erzeugung in der Bundesrepublik Deutschland bis 1975, in: Wirtschafts-Konjunktur Bericht des Ifo-Instituts, 19. Jhrg., April 1967, S. 33:

<u>Entwicklung der tierischen Produktion in 1.000 t</u>			
	<u>1964/65</u>	<u>1970</u>	<u>1975</u>
Rindfleisch	906,4	1.167,4	1.332,0
Schweinefl.	1.925,0	2.440,0	2.760,0

Die hier gemachten Angaben über die Zunahme der tierischen Produktion bis 1970 decken sich mit den Angaben bei STAMER.

4) Vgl. Statistisches Jahrbuch ..., a.a.O., Zahlen errechnet.

5) Vgl. Stamer, H.: Landwirtschaftliche Marktlehre, a.a.O., S. 197; vgl. auch die Angaben bei Schmitt, H. und Ruf, R.: Die langfristige Entwicklung ..., a.a.O., S. 30 des Manuskripts.

6) Vgl. die Angaben in Fußnote 4) auf S. 36.

II. Die Entwicklung der Nachfrage nach Fleischprodukten

Nach der Behandlung der Angebotsverhältnisse auf den Schlachtviehmärkten soll ein Überblick über die Nachfrageseite gegeben werden.

1. Regionale Verbrauchsschwerpunkte

Die regionale Verteilung der Bevölkerung kann als Maßstab für die gebietsmäßige Aufgliederung der Nachfrage betrachtet werden, wenn man unterstellt, daß jeder Einwohner etwa die gleichen Mengen an Fleisch und Fleischwaren verbraucht.

Eine Aufteilung der Bundesrepublik nach der Bevölkerungsdichte ergibt, daß der Verbrauch hauptsächlich in den Industriebieten Nordrhein-Westfalens, Hessens, Baden-Württembergs und des Saarlandes konzentriert ist. Demgegenüber weisen die industriell weniger entwickelten Gebiete Nord- und Süddeutschlands einen niedrigeren Verbrauch auf. Diese Aufgliederung in verbrauchsstarke und verbrauchsschwache Gebiete wird durch die anhaltende Abwanderung der Bevölkerung aus Ländern mit stark agrarischer Struktur in die industrialisierten Bundesländer noch untermauert.

Eine Gegenüberstellung der Erzeuger- und Verbrauchergebiete ergibt, daß die Produktionsgebiete mehr oder weniger weit von den Verbrauchszentren entfernt liegen. Die Hauptschweineerzeugungsgebiete liegen noch in einigermaßen günstiger Lage zu den Verbrauchszentren. Die Standorte der Rindererzeugung, die an die Futter-Bodennutzungsgebiete der nördlichen und südlichen Peripherie des Bundesgebietes gebunden sind, sind weit von den großen Verbrauchszentren an Main, Ruhr und Rhein entfernt. Diese Gegenüberstellung zeigt, daß beim Absatz von Rindern und Schweinen zum Teil erhebliche Entfernungen überbrückt werden müssen. Infolgedessen entstehen vielen Betrieben erhebliche Absatzkosten, die sich aus reinen Transportkosten, dem Wert der Substanzverluste und eventuell anfallenden Futterkosten zusammensetzen.

2. Verbrauchsmengen

Der Gesamtverbrauch an Fleisch ist seit Anfang der 50er Jahre sehr stark gestiegen. Die Zunahme war überwiegend durch den Anstieg des Fleischverbrauchs je Kopf der Bevölkerung bedingt. Dieser stieg von 41,2 kg im Durchschnitt der Jahre 1950/53 auf 67,4 kg im Jahre 1966/67.

Übersicht 1: Fleischverbrauch je Kopf der Bevölkerung im Bundesgebiet einschließlich West-Berlin
(Durchschnitt 1935/38, 1950/51-1952/53, 1960/61-1962/63, 1964/65, 1965/66, 1966/67)¹⁾

Einheit		Durchschnitt					
		1935/38	1950/51 1952/53	1960/61 1962/63	1964/65	1965/66	1966/67
Fleisch insge- samt	kg	55,6	51,2	62,4	66,0	66,7	67,4
Rind- fleisch	kg	15,2	11,6	18,5	19,0	19,5	19,9
Schwei- nefl.	kg	29,2	22,0	31,2	33,7	33,5	33,3
Geflü- gel fl.	kg	1,7	1,2	5,1	6,0	6,3	6,8
Sonstige	kg	9,8	6,4	7,6	7,3	7,4	7,4

Von dem gesamten Fleischverbrauch entfielen 1966/67 rund die Hälfte auf Schweinefleisch, knapp drei Zehntel auf Rindfleisch und etwas mehr als ein Zehntel auf Geflügelfleisch.²⁾ Der Rest des Verbrauchs verteilte sich auf Innereien, Wild, Kalb-, Pferde- und Schafffleisch.

a) Schweinefleisch

Der Gesamtverbrauch an Schweinefleisch hatte im Jahre 1950/51 den Vorkriegsstand noch nicht erreicht. In der Zeit von 1950/51 bis 1964/65 stieg der Verbrauch von 985.000 t auf

1) Vgl. Artikel: Fleischverbrauch stieg nicht einheitlich, in: Allgemeine Fleischerzeitung, Nr.122 v. 11.10.1967.
2) Vgl. Übersicht 1 auf derselben Seite.

1,97 Mio t.¹⁾ Der Pro-Kopf-Verbrauch nahm von 22,0 kg in den Jahren 1950/53 auf 33,3 kg in den Jahren 1966/67 zu. Besonders die Nachfrage nach qualitativ hochwertigen, fettarmen Fleischarten ist gestiegen. Die unterschiedliche Preisentwicklung für fettreiches Fleisch und für fettarmes Fleisch ist eine Folge der veränderten Präferenzen der Verbraucher.²⁾

b) Rindfleisch

Der Gesamtverbrauch an Rindfleisch hatte 1950/51 annähernd den gleichen Stand wie in den Vorkriegsjahren 1935/38 erreicht. Im Zeitraum von 1950/51 bis 1964/65 ist der Verbrauch von 577.000 t auf 1,11 Mio t gestiegen.

Die zunehmenden Präferenzen für fettarmes Rindfleisch - was auf die verbesserte wirtschaftliche Lage der Verbraucher zurückzuführen ist - kommen in dem starken Verbrauchsanstieg von 11,6 kg/Kopf im Jahre 1950/53 auf 19,9 kg/Kopf im Jahre 1966/67 zum Ausdruck. Diese Verbrauchszunahme bei Rindfleisch erfolgte, besonders im Gegensatz zum Geflügelfleisch, trotz kräftig anziehender Verbraucherpreise.

3. Die zukünftige Nachfrageentwicklung

Die Darstellung der mengenmäßigen Nachfrage nach Rind- und Schweinefleisch hat gezeigt, daß der Gesamtverbrauch und der Pro-Kopf-Verbrauch seit dem 2. Weltkrieg laufend gestiegen sind. Bevor nun eine Vorausschau auf die zukünftige Entwicklung der Nachfrage versucht werden soll, ist es notwendig, die Bestimmungsgründe der Nachfrage zu behandeln.

a) Die Bestimmungsgründe der Nachfrage

Die starke Steigerung des Fleischverbrauchs je Kopf der Bevölkerung ist hauptsächlich auf die Zunahme des Verbrauchereinkommens zurückzuführen. Die Verbraucherausgaben für Fleisch - als Kriterium für die Entwicklung der Nachfrage nach Fleisch - sind seit 1950 in gleichem Maße gestiegen wie das Einkommen. Da sich die Preise für Fleisch im Durchschnitt aller Arten und

1) Vgl. Anhang S.295.

2) Vgl. Anhang S.296.

Teilstücke nur wenig erhöhten, stieg der mengenmäßige Verbrauch stark an. Mit den veränderten Qualitätsansprüchen der Verbraucher nahm die Nachfrage nach magerem, zum Braten geeignetem Fleisch mehr zu als die Nachfrage nach fettreichem, meist zum Kochen geeignetem Fleisch. Die Einkommenselastizität der mengenmäßigen Nachfrage nach Fleisch war für die mageren Fleischarten und Teilstücke (Rind- und Geflügelfleisch) höher als für fettreiche Fleischarten.¹⁾ Dies hatte einen erheblichen Einfluß auf den Verbrauch und auf die Preise der einzelnen Fleischarten.

So stieg der Verbrauch an magerem Geflügelfleisch mit wachsendem Einkommen absolut und im Vergleich zu den anderen Fleischarten sehr kräftig an. Allerdings hat hierzu auch die Preisentwicklung beigetragen. Durch die Importe aus den USA wurde Geflügelfleisch die billigste fettarme Fleischart. Dazu kommt auch, daß das Geflügel bratfertig angeboten und in das Sortiment des allgemeinen Lebensmitteleinzelhandels aufgenommen wurde.

Der Verbraucher hat auch für mageres Rindfleisch größere Präferenzen als für Schweinefleisch gezeigt. Die unterschiedliche Preisentwicklung verhinderte es jedoch, daß der Verbrauch an Rindfleisch nicht in gleichem Maße zunahm wie der an Schweinefleisch. Die Produktionskosten für Schlachtrinder sind erheblich gestiegen, so daß die Erzeugung nur bei steigenden Preisen der Nachfrage folgen konnte. Die Produktionskosten für Schweinefleisch sind bei steigender Nachfrage dagegen relativ stabil geblieben. Die Folge war, daß die Preise für Rindfleisch stärker zunahmen als die Preise für Schweinefleisch.

b) Vorausschätzung der Nachfrageentwicklung in der Bundesrepublik

Es wurde schon darauf hingewiesen, daß der Verbrauch von Rind- und Schweinefleisch in erster Linie von der Entwicklung der Einkommen und der Preise abhängt. Zahlreiche Untersuchungen über die Weiterentwicklung des Einkommens haben für den Zeitraum von 1961/63 bis 1969/71 eine jährliche Zuwachsrate von

i) Vgl. Stamer, H. und Wolfram, R.: Die Nachfrage nach Agrarprodukten, Schriftenreihe Agrarpolitik und Marktwesen, Hamburg und Berlin 1966, S.42.

3,83 bis 4,21 Prozent ergeben.¹⁾

Bei Rindfleisch werden die Verbraucherpreise (real) von 1961/63 bis 1969/71 voraussichtlich um 15 bis 20% steigen. Da Rindfleisch auch nach der Vorausschau der EWG-Kommission knapp bleiben wird und die neue Rindermarktordnung Preissteigerungen erwarten läßt, werden die Preise ungefähr um den obengenannten Betrag steigen.

Unter diesen Bedingungen - steigende Einkommen und zunehmende Preise - wird der Pro-Kopf-Verbrauch von Rindfleisch, der in den Jahren 1961/63 durchschnittlich 18,9 kg/Kopf betrug, bis 1969/71 vermutlich auf 20,3 bis 22,6 kg/Kopf steigen. Dies entspricht einer Zunahme um 7 bis 20%²⁾ gegenüber 1961/63. Der Gesamtverbrauch an Rindfleisch belief sich im Durchschnitt der Jahre 1961/63 auf 1,07 Mio t.³⁾ Der Gesamtverbrauch wird - unter Zugrundelegung des obengenannten Pro-Kopf-Verbrauchs und bei einer Bevölkerungszunahme um circa 4 Mio Menschen - im Durchschnitt der Jahre 1969/71 1,2 bis 1,3 Mio t⁴⁾ Rindfleisch betragen.

Bei Schweinefleisch dürften die realen Preise aufgrund der herabgesetzten Preise für Getreide und des zunehmenden Wettbewerbs auf dem Schweinefleischmarkt (Einfuhren aus Drittländern) in der Zeit von 1961/63 bis 1969/71 eine Entwicklung von -8 bis +3 Prozent aufweisen. Da die Schweinefleischpreise starken zy-

1) Vgl. Stamer, H.: Landwirtschaftliche Marktlehre, a.a.O., S. 168 und die dort angegebenen Werte.

2) Vgl. Stamer, H.: Landwirtschaftliche Marktlehre, a.a.O., S. 176; vgl. ebenso Schmitt, H. und Ruf, R.: Die langfristige Entwicklung ..., a.a.O., S. 29:

	<u>Verbrauch in kg/Kopf und Jahr</u>		
	<u>1964/65</u>	<u>1970</u>	<u>1975</u>
Rindfleisch	19,0	22,3	23,7
Schweinefleisch	33,7	36,1	39,5
	<u>Verbrauch in 1.000 t</u>		
Rindfleisch	1.116,0	1.370,3	1.505,7
Schweinefleisch	1.974,0	2.218,2	2.509,5

Die hier gemachten Angaben über die Verbrauchszunahme bis 1970 decken sich in etwa mit den Angaben bei STAMER.

3) Vgl. Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten, 1963, S. 195.

4) Vgl. Stamer, H.: Landwirtschaftliche Marktlehre, a.a.O., S. 195; vgl. auch die Angaben bei Schmitt, H. und Ruf, R.: Die langfristige Entwicklung ..., a.a.O., Fußnote 2) S. 35.

klischen Schwankungen unterworfen sind, werden die nachgefragten Mengen auch gewissen abgemilderten Schwankungen unterliegen.

Unter diesen Voraussetzungen - steigende Einkommen und relativ stabile Preise - wird der Pro-Kopf-Verbrauch von Schweinefleisch, der in den Jahren 1961/63 durchschnittlich 31,6 kg/Kopf betrug, bis 1969/71 auf durchschnittlich 35,6 bis 38,5 kg/Kopf steigen.¹⁾ Dies würde einer Steigerung um 12 bis 22% gegenüber 1961/63 gleichkommen.

Der Gesamtverbrauch an Schweinefleisch belief sich im Durchschnitt der Jahre 1961/63 auf 1,8 Mio t.²⁾ Der Gesamtverbrauch wird sich, wenn der obengenannte Pro-Kopf-Verbrauch und die angenommene Bevölkerungszunahme zugrundegelegt wird, auf 2,1 bis 2,3 Mio t im Durchschnitt der Jahre 1969/71 belaufen.³⁾

Die Darstellung der zukünftigen Nachfrageentwicklung hat gezeigt, daß mit einer jährlichen Zunahme des Fleischverbrauches von 2-3% zu rechnen ist.⁴⁾ Die Nachfragesteigerung dürfte sich vor allem auf die mageren Fleischarten und Teilstücke konzentrieren. Soweit die Vorausschätzungen von einem konstanten Preisverhältnis zwischen den Fleischarten ausgehen, wird sich

- 1) Vgl. Stamer, H.: Landwirtschaftliche Marktlehre, a.a.O., S. 176; vgl. auch die Angaben bei Schmitt, H. und Ruf, R.: Die langfristige Entwicklung ..., a.a.O., Fußnote 2) S. 35.
- 2) Vgl. Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten, 1963, S. 196.
- 3) Vgl. Stamer, H.: Landwirtschaftliche Marktlehre, a.a.O., S. 195; vgl. auch die Angaben bei Schmitt, H. und Ruf, R.: Die langfristige Entwicklung ..., a.a.O., Fußnote 2) S. 35.
- 4) Vgl. Rintelien, P., Niehaus, H., Kötter, H.: Die Landwirtschaft unter den neuen Bedingungen der Standorte und Märkte, Forschungsgesellschaft für Agrarpolitik und Agrarsoziologie e.V., Bonn 1967, Nr. 175, S. 135:

	Geschätzte durchschnittl. jährliche Zunahme der Verbrauchsmengen von 1960/64 bis 1975 in %	Berechnete durchschnittl. jährliche Zunahme der Verkaufsmengen von 1960-1965 in %	Noch benötigte jährliche durchschnittl. Zunahme der Angebotsmengen von 1965-1975 in %
Rindfleisch	3,27	1,17	4,29
Schweinefl.	3,25	6,12	1,82

ein steigender Verbrauch von Rind- und Geflügelfleisch voraus-
sagen lassen. Nach Untersuchungen, die aufgrund der voraussicht-
lichen Kostenentwicklung auch Änderungen der künftigen Preisre-
lation unterstellen, wird die Zunahme der Nachfrage nach Fleisch
absolut am stärksten dem Schweinefleisch zugute kommen, da an-
genommen wird, daß sich der Preis für Schweinefleisch nicht in
dem Maß wie der Preis für Rindfleisch erhöhen wird.¹⁾

Die erwartete Verbrauchssteigerung bei Rind- und Schweine-
fleisch wird für die Absatzeinrichtungen neue Aufgaben bringen.
Der Nachfragezuwachs wird hohe Anforderungen an die Kapazitä-
ten des Handels sowie der Be- und Verarbeitungsunternehmen stel-
len. Die steigende Nachfrage nach abgepackter, portionierter
und vorbereiteter Ware in frischem und gefrorenem Zustand wird
gerade die Be- und Verarbeitungsbetriebe sowie den Handel zu
Umstellungen in der Arbeitsweise, zur Änderung der Sortiments-
politik und zu Verbesserungsmaßnahmen im gesamten Absatzbereich
veranlassen.

III. Die Wettbewerbsverhältnisse auf der Nachfrage- und Angebotsseite

Das beschleunigte Wirtschaftswachstum in den vergangenen
Jahren hat zusammen mit der Schaffung des gemeinsamen Marktes
die Entwicklung der Landwirtschaft und der nachgelagerten Ab-
satzstufen für Vieh und Fleisch in folgende Richtung gedrängt:

1. Die Nachfragekonzentration

Durch die allgemeinen Rationalisierungsmaßnahmen und die
Veränderung der Einkaufsgewohnheiten ("Einkauf unter einem
Dach" und die Bevorzugung von hochwertigen Fleischarten) ist
auf der Stufe des Nahrungsmittleinzelhandels dem unabhängigen,
viele Funktionen ausübenden, traditionellen Fleischergeschäft
in den Selbstbedienungsläden ein starker Konkurrent erwachsen.²⁾
Diese Selbstbedienungsgeschäfte, die auf starke Umsatzauswei-
tung und die Sortimentserweiterung auf Frischfleisch und

1) Vgl. Schmitt, H. und Ruf, R.: Die langfristige Entwicklung
..., a.a.O., S.29.

2) Vgl. S.104 ff.

Fleischwaren bedacht sind, haben eine Vielzahl von Funktionen an den Verbraucher (Bedienung) oder an vorgelagerte Wirtschaftsstufen, z.B. den Großhandel (Beratung, Werbung) und die Ernährungsindustrie (Verpackung, Zubereitung) delegiert.

Der Konzentrationsprozeß auf der Einzelhandelsstufe wurde noch durch die vertikalen Zusammenschlüsse auf der Großhandelsstufe, z.B. Filialunternehmen und genossenschaftliche sowie freiwillige Einzelhandelsgruppen, beschleunigt. Auch der Großhandel ist zur Steigerung der Produktivität im Rahmen des allgemeinen Wirtschaftswachstums und zur Zusammenarbeit mit dem Einzelhandel gezwungen worden. Die Konzentrationsvorgänge im Groß- und Einzelhandel haben zu einer oligopolistischen Nachfragestruktur geführt.¹⁾ Diese Entwicklung äußert sich in einer konzentrierten Nachfrage nach großen Mengen einheitlicher Qualität, die von der Landwirtschaft, der Ernährungsindustrie und den anderen Absatzeinrichtungen verlangt werden.

a) Konzentration in der Fleischwarenherstellung

Für die Unternehmen der Fleischwarenherstellung (ohne die Herstellungs- und Einzelhandelsfunktion ausübenden Betriebe des Fleischerhandwerks) liegen vergleichbare Daten nur für die Zeit von 1955 bis 1960 vor. Sie lassen erkennen, daß in diesem Bereich, besonders in den Jahren 1955 bis 1957, ein recht beachtlicher Rückgang der Zahl der Unternehmen stattgefunden hat.

1) Vgl. Eli, M.: Die Wirkungen der Nachfragekonzentration, in: Blätter für Genossenschaftswesen, Jhrg. 114/1968, Nr. 12, S. 202: "Nachfragemacht ist heute in beträchtlichem Maße existent im funktionellen Nahrungsmittelsortimentshandel. Die Bildung von Nachfragemacht hat insbesondere im letzten anderthalb Jahrzehnt gleichzeitig mit den Konzentrations-, Kooperations- und Integrationsvorgängen im Nahrungsmittelhandel, und bedingt durch diese Vorgänge, zugenommen. Zu der Nachfragemacht, die früher in Gestalt einiger weniger großbetrieblicher Unternehmensformen in Erscheinung trat, ist in den letzten Jahren Nachfragemacht getreten, hinter der andere Organisationsformen stehen."

Übersicht 2: Die Zahl der Unternehmen und die Umsatzentwicklung in der Fleischwarenherstellung¹⁾
1955 - 1960

	1955	1957	Veränderung 1957 gegen- über 1955 (vH)	1960	Veränderung 1960 gegen- über 1957 (vH)	Veränderung 1960 gegen- über 1955 (vH)
Anzahl der Unternehmen	621	509	-18,0	475	- 6,7	-23,5
Umsatz (Mill.DM)	1.417	1.732	+22,2	2.108	+21,7	+48,8
Durchschnittl. Umsatz je Unternehmen (1000 DM)	2.282	3.402	+49,1	4.438	+30,5	+94,5
Durchschnittl. Umsatz je Unternehmen zu Preisen von 1955(1000 DM)	2.282	3.140	+37,6	3.807	+21,2	+66,8
Umsatzanteile der 10 vH größten Unternehmen (vH des Umsatzes aller Umsatzsteuer- pflichtigen der Wirtschafts- gruppe)	58	52,8	-9,0	58	+9,8	± 0

Die Zahl der steuerpflichtigen Unternehmen verringerte sich bis 1957 um fast 20%, hernach bis 1960 um nochmals rund 7%. Der Marktanteil der ausscheidenden Unternehmen wurde bis 1957 offenbar von den mittleren Unternehmen, später von den größeren übernommen. Der gerade im Bereich der Fleischwarenherstellung differenziert verlaufende Ausleseprozeß kommt in den angegebenen Meßzahlen nur unvollkommen zum Ausdruck. Sie lassen nicht erkennen, daß die ausgesprochenen Spitzenbetriebe in den letzten Jahren ihre Marktanteile ganz wesentlich vergrößern

1) Vgl. Gerl, F.: Die Konzentration der Nachfrage nach Nahrungsgütern, in: Agrarwirtschaft, 12.Jhrg./1963, S.275.

konnten, so daß z.B. ein einziges Unternehmen rund 10% des Gesamtumsatzes der Fleischwaren herstellenden Unternehmen bestreitet.¹⁾

b) Konzentration im Bereich des Nahrungsmittelhandels

Die Großbetriebe des Einzelhandels (Warenhäuser, Filialbetriebe, Konsumgenossenschaften) und der mittelständische Einzelhandel (Einkaufsgenossenschaften und Kettenbetriebe) haben in der vergangenen Jahren einen starken Konzentrationsprozeß erlebt. Der gegenwärtige Stand der Nachfragekonzentration kommt darin zum Ausdruck, daß 1967 nur noch rund 2% der Einzelhandelsumsätze an Nahrungsgütern auf Unternehmen entfallen, die nicht irgendeiner großen zentralen Einkaufsvereinigung angeschlossen sind.

Übersicht 3: Marktanteile der Betriebsformen des Lebensmittel-einzelhandels in der BRD 1963²⁾ und 1967³⁾

Betriebsform des Einzelhandels	1963 in %	1967 in %	Umsatz in Mrd. DM	
			1963	1967
1. Konsumgenossenschaften	9,5	9,9	3,3	4,2
2. Warenhäuser	2,7	4,0	0,9	1,7
3. Filialbetriebe	14,7	13,9	5,1	5,9
4. Einkaufsgenossenschaften	30,0	31,8	10,5	13,5
a) Edeka	21,5	-	7,5	-
b) Rewe	8,5	-	3,0	-
5. Freiwillige Ketten	36,8	38,4	12,9	16,3
6. Unabhängige Lebensmittelkäufer	6,3	2,0	2,2	0,8
1.-3. Großbetriebsformen	26,9	27,8	9,3	11,9
4.+5. Koalitionsformen	66,8	70,2	23,4	29,8
6. Einzelbetriebsform	6,3	2,0	2,2	0,8
Insgesamt	100,0	100,0	35,0	42,5

1) Vgl. Hahlbrock, D.: Fleisch auf neuen Wegen zum Verbraucher, in: Raiffeisen-Rundschau, 19.Jhrg./1967, S.406f.: 48% aller

Die Großbetriebsformen vereinigten 1967 auf sich rund 28% Marktanteil, während der Anteil der Koalitionsformen rund 70% betrug.

Die Nachfrage nach großen Partien einheitlicher Qualität hat auch die landwirtschaftliche Produktion beeinflusst. Es ist zu einer stärkeren regionalen Konzentration zusammen mit einer intensivierten Spezialisierung und Arbeitsteilung gekommen. Die Erzeuger haben sich in Menge und Qualität der Schlachtviehproduktion den veränderten Marktdaten anzupassen versucht. Wo diese Anpassung nicht ausreichte, richtete sich die Nachfrage auf das ausländische Angebot, wodurch auch der internationale Wettbewerb zunahm. Die Wirkung der Wettbewerbsveränderungen und vor allem die als Folge der Nachfragekonzentration gewachsene Marktmacht der einzelnen Nachfragegruppen gegenüber den Erzeugern, deren Marktstruktur einen stark atomistischen Charakter aufweist, haben die Wettbewerbssituation der Landwirtschaft beträchtlich beeinflusst.

2. Die Angebotskonzentration

Die Antriebskräfte für eine stärkere Zusammenfassung des Angebots kommen vor allem von der Nachfrageseite. Sie ergeben sich aus der Zusammenballung der Bevölkerung und aus den soeben behandelten starken Änderungen bei der Distribution von Lebensmitteln. Mit der ständig zunehmenden Bevölkerungszusammenballung müssen die notwendigen Agrarprodukte aus dünner besiedelten Überschußgebieten in die Zuschußregionen befördert werden. Eine rationelle Abwicklung der Transporte über weite Entfernungen setzt die Zusammenfassung von Gütern in größeren Ladungen voraus.

Die Konzentration auf der Nachfrageseite - Konzentrationsvorgänge in der Be- und Verarbeitung sowie im Handel sowie die

Umsätze der Fleischwarenindustrie in Höhe von 4 Mrd. DM verteilen sich auf nur 24 Betriebe. Das zeigt die starken Konzentrationsbestrebungen dieser Branche, die umsatzmäßig hinter der Molkereiwirtschaft und dem Braugewerbe an dritter Stelle der Ernährungsindustrie steht.

- 2) Entnommen aus: Böckenhoff, E.: Marktstruktur und Preisbildung ..., a.a.O., S.107.
- 3) Entnommen aus: Rewe-Echo, Nr.3/1968, S.7.

Zusammenballung der Bevölkerung - und als Folge die notwendige Angebotskonzentration werden öfters mit einem anschaulichen Zahlenbeispiel erläutert: 60 Einkäufer, die für 600 Einkaufszentralen bei 600.000 landwirtschaftlichen Betrieben tätig sind, sorgen in der BRD für die Belieferung von 60 Mio Verbrauchern mit Lebensmitteln. Das Ausmaß der Nachfragekonzentration wird jedoch in praxi vielfach überschätzt. Ein erheblicher Anteil des Angebots an Schlachtvieh wird heute noch auf kürzeren Absatzwegen vermarktet, und zwar im direkten Verkehr zwischen dem Erzeuger ab Stall an Fleischereibetriebe ohne Einschaltung von Märkten oder Viehhandel.

Übersicht 4: Großhandels- und Direktabsatz von Schweinen und Rindern in der BRD¹⁾

Absatzweg	Schweine						Rinder					
	um 1955/56			um 1964/65			um 1955/56			um 1964/65		
	Mio Stk.	%	%	Mio Stk.	%	%	Mio Stk.	%	%	Mio Stk.	%	%
Direktabsatz a)	6,2	48	46	7,6	37	35	1,08	43	36	1,44	43	34
Großhandelsabsatz b)	6,8	52	50	13,1	63	60	1,46	57	48	1,90	57	46
Inlandsangebot c)	13,0	100	96	20,7	100	95	2,54	100	84	3,34	100	80
Einfuhrüberschuß	0,6	--	4	1,2	--	5	0,49	--	16	0,85	--	20
Marktangebot insgesamt	13,6	--100		21,9	--100		3,03	--100		4,19	--100	

- a) Schlachtviehverkäufe der Erzeuger ab Hof an Fleischereibetriebe ohne Einschaltung von Märkten oder Viehhandel
b) Schlachtviehlieferungen über Groß-, Mittel- und kleine Märkte sowie Direktzufuhren zu den größeren Schlachthöfen, Ferner Lieferungen an Versandschlachtereien und Fleischwarenindustrie
c) Gewerbliche Schlachtungen von Inlandstieren, einschließlich West-Berlin

1) Vgl. Metzdorf, H.-J.: Konzentration des Angebotes an Agrarprodukten und Erzeugergemeinschaften, in: Agrarwirtschaft, H.9/1966, S.286.

Die Konzentration der Nachfrage wird häufig überschätzt, da bei Rindern und Schweinen jeweils ein Drittel des Angebots am Inlandsmarkt im Direktabsatz verwertet wird. Auch die Zahl der Einzelhandelsgeschäfte, die sich Einkaufsvereinigungen angeschlossen haben, gibt kein zuverlässiges Bild über den Anteil der Lebensmittelumsätze, die über Einkaufszentren gehen.¹⁾ Lebensmittelgeschäfte pflegen nicht nur bei einer Zentrale einzukaufen, sondern werden auch nebenbei vom Frischdienst der Hersteller, durch Fleischgroßhändler oder von Versandschlachtereien direkt beliefert.

Auch wenn die Konzentration der Nachfrage gelegentlich überschätzt wird, bleibt es eine vordringliche Aufgabe - vor allem in marktfernen Gebieten -, das Angebot zu großhandelsfähigen Mengen zusammenzufassen.

Die Landwirtschaft hat versucht, sich den Konzentrationsvorgängen auf der Nachfrageseite anzupassen, indem die Erzeuger größere Betriebseinheiten geschaffen und Produktionsschwerpunkte gebildet haben. Diese beiden Maßnahmen der sog. Primärkonzentration sollen kurz erläutert werden.

a) Primärkonzentration

Die Primärkonzentration umfaßt einmal die absolute (und relative) Konzentration der landwirtschaftlichen Unternehmen. Das Vordringen größerer Betriebe zuungunsten der kleineren und die Verringerung der Zahl der landwirtschaftlichen Produktionsstätten schreitet so langsam voran, daß man von einem Konzentrationsprozeß in der Betriebsgrößenstruktur nicht sprechen kann.²⁾ Infolgedessen kann man von der geringen Unternehmenskonzentration keine nachhaltige Stärkung des landwirtschaftlichen Angebots auf den Agrarmärkten erwarten.

Die zweite Form der Primärkonzentration ist die räumliche Konzentration: Es haben sich spezielle Standorte und Unternehmensgrößen für die arbeitsteilige Erzeugung landwirtschaftli-

1) Vgl. Oppen, M. von: Die Konzentration im Lebensmittelhandel der BRD, in: Agrarwirtschaft, Jhrg. 14/1965, S.375ff.

2) Vgl. Seraphim, H.-J.: Landwirtschaft und Konzentration, in: Die Konzentration in der Wirtschaft, hrsg. von H. Arndt, 1. Bd.: Der Stand der Konzentration, Berlin 1960, S.256f.

cher Produkte herausgebildet. So entfiel im Jahre 1960/61 ein Drittel der Erlöse für Rinder und Schweine auf die Betriebe mit 10-20 ha LN.¹⁾ Aus den Betrieben mit 20-50 ha LN kommt ungefähr ein Viertel der Erlöse. Der Rest verteilt sich auf die Betriebsgrößen unter 10 ha LN und über 50 ha LN (8%).²⁾

Durch die räumliche Konzentration bestimmter Produktionszweige und die Spezialisierung wird die Wirkung der Unternehmenskonzentration des Angebots an Agrarprodukten verstärkt. "Dieser Entwicklungsprozeß (Primärkonzentration, d.Verf.) erscheint noch nicht ausreichend, um der Landwirtschaft die Bildung einer gleichgewichtigen Marktstellung auf den einzelnen Agrarmärkten zu ermöglichen."³⁾ Deshalb erhält die "abgeleitete oder Sekundärkonzentration"⁴⁾ größere Bedeutung. Auch die geringe Produktivität in der Schweinemast⁵⁾ ist ein Grund, durch Maßnahmen der Sekundärkonzentration zu größeren Durchschnittsbeständen in der Schweinemast zu kommen.

b) Sekundärkonzentration

Unter Sekundärkonzentration wird die "überbetriebliche Zusammenarbeit" verstanden, "die den assoziierten landwirtschaftlichen Betrieben den Rationalisierungserfolg großbetrieblicher Wirtschaftsgestaltung (Kostendegression)" ermöglichen soll.⁶⁾

Dieses Ziel wird mit genossenschaftlicher Selbsthilfe, mit horizontalen und/oder vertikalen Zusammenschlüssen auf freiwilliger (vertraglicher) Basis und durch Marktintegration auf

1) ha LN = Hektar landwirtschaftliche Nutzfläche.

2) Vgl. die Angaben bei Padberg, K. und Scholz, H.: Der Marktanteil der landwirtschaftlichen Betriebsgrößen in der Bundesrepublik, in: Berichte über Landwirtschaft, Neue Folge, Bd. 41/1963, S. 435ff.

3) Schmitt, G.: Strukturwandlungen: Erscheinungsformen, Antriebskräfte, Konsequenzen und Probleme, in: Konzentration und Spezialisierung in der Landwirtschaft, hrsg. von der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues, e.V., München-Basel-Wien 1965, S. 158.

4) Seraphim, H.-J.: Landwirtschaft und Konzentration ..., a.a.O., S. 257.

5) Vgl. die Ausführungen über die geringe Produktivität der Schweinemast in der BRD auf S. 20.

6) Seraphim, H.-J.: Landwirtschaft und Konzentration ..., a.a.O., S. 257.

gesetzlicher Basis angestrebt. Wie die Landwirtschaft eine Verbesserung in Produktion und Absatz durch überbetriebliche Zusammenarbeit erreichen kann, wird im zweiten Teil dieser Arbeit behandelt.

IV. Die Entwicklung der Erzeugerpreise für Schweine und Rinder und der Verbraucherpreise für Schweine- und Rindfleisch

Die Schlachtvieh- und Fleischpreise haben sich während der letzten 15 Jahre sehr unterschiedlich entwickelt. Das ist hauptsächlich auf die unterschiedliche Entwicklung der Produktionskosten zurückzuführen, da die Preise für Schlachtvieh langfristig etwa den Produktionskosten entsprechen.

Das Niveau der Erzeugerpreise für Schweine hat sich - wie unten noch ausführlicher zu behandeln ist - wenig erhöht. Die steigenden Futtermittelpreise, die Erhöhung der Lohnkosten bzw. der Lohnerwartungen und die zunehmenden Kosten bei Neuinvestitionen konnten durch Produktivitätsgewinne infolge technischer und organisatorischer Fortschritte weitgehend ausgeglichen werden.

Bei Schlachtrindern dagegen ist das Erzeugerpreisniveau kräftig gestiegen. Zu der Kostensteigerung in der Rindfleischproduktion hat u.a. die Verteuerung der Nutzkälber beigetragen. Mit der Ausdehnung der Rindermast mußte das Reservoir an Kälbern stärker ausgeschöpft werden, was nicht ohne erhebliche Preisanreize möglich war.

Aus den Übersichten über den Vergleich von Erzeuger- und Verbraucherpreisen ist folgende interessante Entwicklung zu ersehen.¹⁾

1. Preise für Schweine und Schweinefleisch

Die Erzeugerpreise für lebende Schweine (zugrundegelegt sind die Marktnotizen von 35 Großmärkten in der BRD) sind von 1951/52 bis 1965/66 mit Ausnahme der Jahre 1963/64 und 1965/66 auf fast gleicher Höhe geblieben.²⁾ Die Jahresdurchschnittspreise

1) Vgl. Übersichten auf S.296 und S.297 (Anhang).

2) Vgl. Übersicht S.296.

für 1 kg Lebendgewicht pendelten aufgrund der zyklischen Angebots- und Nachfrageschwankungen um durchschnittlich -3 bis +5 Prozent um den durchschnittlichen Preis des Jahres 1951/52. Nur die Preisanstiege im Jahre 1963/64 mit +11,1% und im Jahre 1965/66 mit +16,2% fallen aus der einheitlichen Entwicklung heraus.

Die Verbraucherpreise - als Einzelhandelspreise - haben gegenüber den Erzeugerpreisen einen anderen Verlauf genommen. In der amtlichen Statistik werden nur die Preise für Kotelett, gekochten Schinken, Schinkenwurst, fetten Speck und gewachsenes Bauchfleisch geführt.

In der Übersicht¹⁾ wurden jeweils nur die Preise für 1 kg Kotelett und Bauchfleisch und ihre prozentualen Veränderungen zum Basisjahr 1951 wiedergegeben. Die Preisentwicklung für das Kotelett ist repräsentativ für die Steigerung des Preises auch bei gekochtem Schinken und Schinkenwurst. Der Preistrend für Bauchfleisch gleicht der Entwicklung des Preises für fetten Speck.

Die beiden Produktarten "fettarmes Fleisch" in Form von Kotelett, gekochtem Schinken und Schinkenwurst und "fettreiches Fleisch" in Form von fettem Speck und Bauchfleisch weisen zwei vollkommen verschiedene Preisentwicklungen auf.

Der Preis für 1 kg Kotelett stieg von 4,64 DM im Jahre 1951 auf DM 8,49 im Jahre 1966, das entspricht einer Steigerung von circa 82,9% in 15 Jahren oder einer jährlichen Zunahme von circa 5,5%. Ein Kilogramm Bauchfleisch dagegen kostete im Jahre 1951 DM 4,24 und im Jahre 1966 DM 4,87. Damit ist der Preis für fettes Fleisch nur geringfügig um +14% in der gleichen Zeitspanne gestiegen.

Dieser Vergleich zeigt, daß sich die Einzelhandelspreise für fettarmes Fleisch durch die zunehmende Nachfrage wesentlich erhöht haben.²⁾ Die steigende Nachfrage nach qualitativ

1) Vgl. Übersicht auf S.296 (Anhang).

2) Vgl. die Zahlen aus: Dansmann, H.: Der Einfluß des Vermarktungssystems, der Verzehrsgewohnheiten und der Fabrikationsprogramme auf die Zuchttrichtung der Schlachttiere, in: Berichte über Landwirtschaft, Neue Folge, Bd.XLIV/1966, S. 113 ff: Dansmann (S.116) zieht folgenden Vergleich: die Preise für lebende Schweine (Klasse C, Hamburger Markt) waren 1954 mit DM 2,52 je kg und 1964 mit DM 2,55 je kg etwa

hochwertigem Fleisch läßt sich zum Teil aus der Zunahme der verfügbaren Einkommen und den veränderten Präferenzen der Verbraucher erklären. Auf die Bestimmungsgründe der Nachfrage im einzelnen wurde bereits hingewiesen.¹⁾

Außerdem könnte der Preisanstieg für fettarmes Fleisch mit dem traditionellen Verhalten des Fleischergewerbes²⁾ bei der Preisbildung und mit nicht ausgenützten Rationalisierungsmöglichkeiten im Absatz von Fleisch begründet werden.

2. Preise für Rinder und Rindfleisch

Die Erzeugerpreise für lebende Rinder sind von 1951/52 bis 1965/66 von DM 1,47 auf DM 2,43 je 1 kg Lebendgewicht gestiegen. Das entspricht einer Steigerung in 14 Jahren um circa 67,0% oder einer jährlichen Zunahme von 4,8%.³⁾

Die Preise für lebende Rinder haben damit eine andere Entwicklung als die Erzeugerpreise für Schweine genommen. Als Gründe für diese Entwicklung sind anzuführen: Der im Vergleich zu Schweinefleisch größere absolute und relative Nachfragezuwachs nach Rindfleisch. Ebenso zeigt die EWG-Marktordnung für Rinder ihre ersten Wirkungen, da sie in ihrer Grundkonzeption einen Schutz der innergemeinschaftlichen Produktion vor ausländischer Konkurrenz und hohe Preise anstrebt.⁴⁾

Die Verbraucherpreise - als Einzelhandelspreise - haben folgende Entwicklung zu verzeichnen:

In der amtlichen Statistik werden bei Rindfleisch nur die

gleich hoch. Die Preise für Teilstücke veränderten sich wie folgt (in DM/kg):

	1954	1964
Kotelett	DM 4,55=100	DM 6,55=144
Nacken m.Kn.	DM 3,94=100	DM 6,00=152
Schinken	DM 4,10=100	DM 4,55=111
Flomen	DM 2,42=100	DM 1,13= 47

In dieser Aufstellung zeigt sich ebenfalls die wertmäßige Bevorzugung der mageren Fleischteile und die Vernachlässigung der Fette.

1) Vgl. S.33 ff.

2) Vgl. S.23 ff.

3) Vgl. Übersicht S.297.

4) Vgl. S.94 f.

Preise für je 1 kg Koch- und Schmorfleisch geführt. Der Kilopreis für Kochfleisch - als qualitativ minderes und fettreicheres Fleisch - ist von 1951 bis 1966 von DM 3,74 auf DM 6,62 gestiegen. Der Preisanstieg beträgt also 77% und liegt damit geringfügig über dem Anstieg der Erzeugerpreise für Rinder in der Zeit von 1951/52 bis 1965/66.

Demgegenüber erreichte der Kilopreis für Schmorfleisch - DM 3,92 im Jahre 1951 - im Jahre 1966 eine Höhe von DM 9,85. Das entspricht einer Steigerung von circa 151% in 15 Jahren. Allerdings ist bei dieser Darstellung der Preisentwicklung zu berücksichtigen, daß diese Preise bis 1961 für Schmorfleisch mit Knochen und ab 1962 für Schmorfleisch ohne Knochen gelten.

Wenn man sich die Entwicklung der Verbraucherpreise vor Augen führt, so hat der Verbraucher von Rindfleisch noch klarere Präferenzen für qualitativ hochwertiges und fettarmes Fleisch als bei Schweinefleisch gezeigt.

Die einzelnen Bestimmungsgründe der Nachfrage wurden bereits dargelegt.¹⁾ Als einheitlicher Trend ergibt sich, daß der Verbraucher seine Präferenzen für höhere Qualität mit steigenden Preisen bezahlen mußte.²⁾

Das Verbraucherverhalten und das relativ knappe Angebot können die Entwicklung der Verbraucherpreise für Rind- und Schweinefleisch allein nicht zutreffend erklären. In einem späteren Kapitel werden auch die Verhaltensweisen des Handels und der Be- und Verarbeitungsbetriebe eingehend untersucht werden müssen. Die Art der Absatzwege und gesetzliche Vorschriften beeinflussen ebenfalls die Entwicklung der Verbraucherpreise.

V. Die Entwicklung der Spannen und Kosten in Handel und Verarbeitung

Auf dem Vieh- und Fleischmarkt gibt es bisher keine detaillierten Untersuchungen über die Spannen. Die Hauptschwierigkeit

1) Vgl. S.33 ff.

2) Vgl. Zurek, E.: Marktstruktur, Preisentwicklung und Spannen bei ausgewählten land- und ernährungswirtschaftlichen Erzeugnissen in der Bundesrepublik Deutschland - Zusammenfassender Ergebnisbericht, hrsg. von der Forschungsgesellschaft für Agrarpolitik und Agrarsoziologie e.V., Bonn 1966, Heft 160, S.33.

bei solchen Ermittlungen ergibt sich daraus, daß die Preise auf den verschiedenen Stufen der Absatzwege erfaßt werden müssen. Ein anderes Problem ist darin zu sehen, daß die Qualität der angebotenen Schlachttiere nicht einheitlich ist und die Tiere in unterschiedlicher, d.h. frischer oder verarbeiteter Form verwertet werden. Die dritte Schwierigkeit ergibt sich aus der Vielzahl von Absatzwegen.¹⁾ Durch den derzeitigen Wandel im Absatz von Schlachtvieh und Fleisch erhält diese Schwierigkeit besonderes Gewicht.

Aussagefähig sind die Untersuchungen, die die Kosten verschiedener Absatzwege oder verschiedener Betriebe unter annähernd gleichen wirtschaftlichen Bedingungen nachweisen. Aus den Unterschieden in den Spannen und den Kosten lassen sich Rückschlüsse auf die Höhe einer Spanne ziehen.

BÖCKENHOFF²⁾ hat nachgewiesen, daß der Absatz von Schlachtvieh auf den Fleischgroßmärkten unter bestimmten Bedingungen durch die Einführung der Totvermarktung um 20-30% verbilligt werden könnte. Eine andere Arbeit gibt einen Überblick über Umsatz, Kosten, Handelsspannen und Betriebsergebnisse im Viehgroßhandel (Jahr 1960), jedoch ist eine Beurteilung der Entwicklung über mehrere Jahre aufgrund des vorhandenen Materials nicht möglich.³⁾ Danach betrugen die gesamten Kosten im Viehgroßhandel je nach Betriebsgröße zwischen 5,8% und 9,4% des Umsatzes. Die Handelsspanne bewegte sich zwischen 7,8% und 13,3% des Umsatzes. Bezeichnend ist, daß die Kostenbelastung und die Handelsspanne - jeweils in % des Umsatzes - mit zunehmender Betriebsgröße rückläufig sind. Eine Differenzierung in privaten und genossenschaftlichen Viehhandel wurde nicht vorgenommen.

1) Vgl. S.116 ff.

2) Böckenhoff, E.: Das Vermarktungssystem bei Schlachtvieh und Möglichkeiten seiner Rationalisierung, Agrarwirtschaft, Sonderheft 10, Hannover 1960.

3) Vgl. Absatz-, Kosten- und Ertragssituation der an der Distribution landwirtschaftlicher Erzeugnisse beteiligten Branchen in der Bundesrepublik Deutschland, hrsg. von der Forschungsgesellschaft für Agrarpolitik und Agrarsoziologie e.V., Bonn 1966, Nr.162, S.74 f.

Eine gleichartige Untersuchung im Fleischgroßhandel, die auch nur Daten des Jahres 1960 erfaßt, ergibt, daß die gesamten Kosten mit zunehmender Betriebsgröße von 6,4% auf 7,7% ansteigen. Die Handelsspanne beläuft sich mit steigender Betriebsgröße zwischen 12,9% und 11,0% des Umsatzes.¹⁾

BECKER und KOOP²⁾ haben in einer Kostenanalyse über das Fleischerhandwerk gezeigt, daß zwischen Betrieben dieser Branche erhebliche Unterschiede in Kosten und Spannen auftreten, die sich im wesentlichen durch die Organisation der einzelnen Betriebe erklären lassen.

Das Institut für landwirtschaftliche Marktforschung stellt regelmäßig die Handels- und Bearbeitungsspanne auf dem klassischen Absatzweg (Erzeuger - Schlachthof - Fleischer - Verbraucher) fest. Danach haben sich die Spannen zwischen Erzeuger- und Verbraucherpreisen langfristig erhöht. Die Preisreihen weisen aus saisonalen und zyklischen Gründen Ausschläge auf.

Die Ausweitung der Spannen läßt sich wie folgt erklären:

- a) Die Aufzucht von Schlachtvieh konnte stärker rationalisiert werden als die lohnintensive Verarbeitung des Fleischergewerbes.
- b) Zunehmende Ansprüche des Verbrauchers an die Dienstleistungen des Fleischergewerbes (Zuschneiden, Auslösen von Knochen, Beratung) verursachten zusätzliche Kostenbelastungen und lösten eine Spannenerhöhung aus.

Mit der Einbeziehung des Fleisches in das Sortiment des allgemeinen Lebensmitteleinzelhandels dürfte sich der Wettbewerb im Einzelhandel erhöhen. Die Auswirkungen auf die Preis- und Spannungsgestaltung sind noch nicht zu übersehen, da im Lebensmitteleinzelhandel in zunehmendem Maß die Spanne des gesamten Sortiments und nicht mehr die der Einzelprodukte kalkuliert wird.

1) Vgl. Absatz-, Kosten- und Ertragssituation ..., a.a.O., S.80.

2) Vgl. Becker, M. und Koop: Bericht über die Untersuchung der Kosten- und Ertragslage im Fleischerhandwerk im Geschäftsjahr 1956, Bonn 1959 (vervielfältigt).

B. Beeinflussung des Absatzes von Schlachtvieh und Fleisch durch die Gesetzgebung

I. Die gesetzlichen Grundlagen der Schlachtviehvermarktung

1. Die Schlachtviehvermarktung vor Erlaß des preußischen Schlachthausgesetzes

Die Entstehung großer Verbrauchergebiete um die Mitte des 19. Jahrhunderts bewirkte, daß die Versorgung der Bevölkerung mit Fleisch nicht mehr allein aus den marktnahen Gebieten, sondern nur mit zusätzlichen Lieferungen aus marktfernen Gegenden gedeckt werden konnte.

In früheren Zeiten hatte sich der Absatz zwischen dem Erzeuger und Fleischer direkt abgewickelt. Durch die Zufuhr von Schlachttieren aus marktfernen Gegenden entstand der Viehhandel als neuer Berufsstand, der die Funktion des regionalen Ausgleichs zwischen dem Angebot auf dem Land und der Nachfrage in der Stadt übernahm.

Der Kauf der Tiere ging über Kopf oder nach der Hand, d.h. ohne objektive Gewichtsfeststellung, vor sich.

In der ersten Zeit wurde das Vieh über weite Entfernungen zu den Städten getrieben, da es keine Transportmittel gab. Die Entwicklung der Eisenbahn führte dann durch die Erleichterung des Transportes einen starken Aufschwung des Viehhandelsgeschäftes herbei.

Die Tiere wurden auf den städtischen Viehmärkten lebend aufgetrieben, deren Einrichtung durch das Marktrecht festgelegt war. An dem lebenden Stück wurde die Verwendbarkeit des Fleisches für den menschlichen Genuß bestimmt. Die Viehmärkte waren für die Städte eine gute Einnahmequelle, da Einfuhrgebühren, Schlachtgebühren und noch andere Abgaben erhoben wurden.

Die Schlachtungen wurden meist in privaten Schlachthäusern oder in sogenannten öffentlichen Kuttelhöfen vorgenommen. Ihre Einrichtungen waren in hygienischer Hinsicht nicht immer gut.

Mit dem Bau moderner Schlachthäuser sollten die unhygienischen Zustände, die durch das Schlachten an vielen Stellen in den engen Städten verursacht wurden, beseitigt werden. In der Begründung zum preußischen Schlachthausgesetz von 1868 wurden

folgende Ziele genannt, die durch den Bau öffentlicher Schlachthäuser erreicht werden sollten:¹⁾

- aa) die Versorgung der Bevölkerung mit frischem Fleisch,
- bb) Einschränkung der Verunreinigung von Straßen und Luft,
- cc) Beseitigung der Gefahr von Verletzungen an Mensch und Tier, die mit dem Treiben des Viehs zu den einzelnen privaten Schlachthanlagen verbunden war.

Die neuen Schlachthöfe wurden unter dem Aspekt errichtet, den Verkehr mit Vieh und Fleisch und die Schlachtungen gesundheitspolizeilich zu überwachen.

Mit diesen Einrichtungen konnte die Fleischbeschau durch die Konzentration der Schlachtungen erleichtert werden. Die Fleischbeschau wurde 1903 auf alle gewerblichen Schlachtungen ausgedehnt. Seit Oktober 1937 besteht ein einheitlicher Beschauzwang für alle Schlachtungen, mit Ausnahme der Hausschlachtungen von Schaf- und Ziegenlämmern unter drei Monaten.

Die Einrichtung der Fleischbeschau ermöglichte es, eine Reihe von Krankheiten, die durch den Genuß von Fleisch erkrankter Tiere auf den Menschen übertragen werden können, auszumerzen. So weist BÖCKENHOFF nach, daß "von 1870-1890 unter einer Million untersuchter Schlachtschweine noch etwa 500 von der Trichine befallen waren, in den letzten Jahren unter je einer Million Untersuchungen nur noch ein befallenes Schwein gefunden wurde."²⁾

2. Die Entwicklung durch die gesetzliche Regelung bis 1932

Das bereits erwähnte preußische Schlachthausgesetz vom 18. 3. 1868³⁾ und die Ergänzungen vom 9. 3. 1881⁴⁾ und vom 29. 8. 1902⁵⁾ erlaubten es den Gemeinden, folgende Bestimmungen hinsichtlich der wirtschaftlichen Stellung der Schlachthöfe zu erlassen:

- a) Es wurde der Schlachthofzwang für alle Schlachtungen im Bereich jener Gemeinden eingeführt, in denen ein öffentliches

1) Vgl. Grüttner, F.: Geschichte der Fleischversorgung in Deutschland, Braunschweig 1938, S. 206.

2) Böckenhoff, E.: Das Vermarktungssystem bei Schlachtvieh und Möglichkeiten seiner Rationalisierung, a.a.O., S. 15.

3) Vgl. GS. S. 277.

4) Vgl. GS. S. 273.

5) Vgl. GS. S. 162.

Schlachthaus besteht; das hier geschlachtete Vieh muß der Fleischschau sowohl vor als auch nach dem Schlachten unterzogen werden.

- b) Fleisch, das außerhalb des öffentlichen Schlachthauses gewonnen wird, muß vor dem Verkauf oder vor dem Verzehr in Gaststätten einer Fleischschau unterzogen werden. Die Gemeinde kann für diese Untersuchung eine Gebühr erheben.
- c) Fleisch, das außerhalb des öffentlichen Schlachthauses gewonnen wird, muß bei dem Verkauf auf öffentlichen Märkten oder in privaten Läden gesondert angeboten werden. Es kann auch von dem Verkauf an o.a. Stellen ausgeschlossen werden.
- d) Der Wettbewerb nahe beieinander liegender privater und öffentlicher Schlachthäuser kann weitgehend eingeschränkt werden.

Neben diesen Bestimmungen war auch die Gebührenpolitik für den Bau neuer Schlachthäuser günstig. Nach dem preußischen Kommunalabgabengesetz vom 14.7.1893¹⁾ konnten die Gemeinden Gebühren für die Schlachthausbenutzung erheben, welche die Kosten für den Unterhalt der Anlagen und die Verzinsung sowie Tilgung des Anlagenkapitals (8% Zinsen) deckten. Durch die Möglichkeit, das Anlagenkapital günstig zu verzinsen, bauten fast alle größeren Gemeinden eigene Schlachthäuser. Mit dem Bau zahlreicher neuer Schlachthäuser ging auch der Ausbau der Schlachtviehmärkte einher. Diese ursprünglich auf freien Plätzen abgehaltenen Märkte wurden in geschlossene Hallen verlegt und dem Schlachthof unmittelbar angegliedert.

Vor dem Jahr 1909 wurden die Notierungen der Schlachtviehmärkte nach Schlachtgewicht publiziert. Das Gesetz der Landesbehörden von 1909²⁾ setzte dann jedoch den Schlußschein und Wiegezwang auf den Märkten durch, wobei Preis und Gewicht auf dem Schlußschein eingetragen wurden. Aufgrund dessen stieg der Handel nach Lebendgewicht an den Märkten immer mehr.

Nach der Zwangsbewirtschaftung im Ersten Weltkrieg, die zu starken Eingriffen in den Vieh- und Fleischverkehr führte, wurden auch im Gesetz über den Verkehr mit Vieh und Fleisch vom

1) Vgl. GS. S.152.

2) Vgl. RGBL. 1909, S.269.

10.8.1925¹⁾ die Regelungen fortgeführt, die schon im preussischen Gesetz von 1868 getroffen waren.

Die wichtigsten Bestimmungen nach dem Gesetz von 1925 waren:

- a) Zahl, Zeit und Dauer der Viehmärkte wurden durch Gesetz bestimmt.
- b) Der Handel mit Vieh am Markttort außerhalb des Marktes war verboten.
- c) Eigengeschäfte der Kommissionäre waren untersagt.
- d) Schlußschein- und Wiegezwang sowie der Handel nach Lebendgewicht wurden beibehalten.

3. Gesetz über die Gebühren der Schlachtviehmärkte, Schlachthäuser und Fleischgroßmärkte von 1925

Zahlreiche Importe an Gefrierfleisch aus Übersee waren nach dem Ersten Weltkrieg erforderlich, um die Ernährung der Bevölkerung zu sichern; denn die deutsche Landwirtschaft konnte den Bedarf allein nicht decken.

Nach der Verordnung über die tierseuchenpolizeiliche Behandlung des eingeführten Schlachtviehs vom 1.7.1925²⁾ wurden die eingeführten Schlachttiere in den Seegrenzschlachthöfen geschlachtet, während diese Tiere vorher lebend an die Viehmärkte gebracht worden waren. Die Folge der Gefrierfleischimporte und dieser Verordnung war, daß die Fleischzufuhren zuungunsten des Umschlages an den Vieh- und Schlachthöfen zunahmen.

Damit gingen die kommunalen Einnahmen aus der Benutzungsgebühren der Viehmärkte und Schlachthäuser zurück. Zum Ausgleich waren die Gebühren und die Provisionen der Kommissionäre und Agenten heraufgesetzt. Dadurch verteuerte sich die Schlachtung in den kommunalen Einrichtungen derart, daß zum Teil der Viehmarkt umgingen und das auf dem Land gekaufte Vieh dem Schlachthof direkt zugeführt wurde. Gleichzeitig mit dieser Entwicklung nahm der Fleischverbrauch der Bevölkerung ab.

Die Schlachthöfe wurden durch den Rückgang der Einnahmen aus den Vieh- und Schlachtgebühren zu Zuschußbetrieben der Gemeinden. Die Kommunen forderten daher das Recht, eine Ausgleich

1) Vgl. RGBl. 1925, S.186.

2) Vgl. RGBl. 1927, S.205.

gebühr auf das von auswärts eingeführte, in frischem, zubereitetem oder bearbeitetem Zustand befindliche Fleisch für die Unterhaltung der Schlachthöfe in der Höhe erheben zu können, die zusammen mit den aufkommenden Schlachthofbenutzungsgebühren eine angemessene Rentabilität der Anlagen sicherte. In gleicher Weise setzten sich die Fleischer, der Viehhandel und die Landwirtschaft für die Erhaltung des bisherigen Systems des Lebendviehabsatzes ein. Diese Forderung wurde durch die Bestimmungen des Reichsgesetzes über die Gebühren der Schlachtviehmärkte, Schlachthäuser und Fleischgroßmärkte der Gemeinden vom 5.5.1933¹⁾ sowie die Verordnung vom 18.12.1937 geregelt.²⁾

- a) In diesem Gesetz wurde festgelegt, daß die Gebühren für die Benutzung der Schlachtungseinrichtungen und des Viehmarktes nur in der Höhe der im Jahr effektiv anfallenden Kosten einschließlich einer angemessenen Verzinsung des Anlagekapitals erhoben werden dürfen (Kostendeckungsprinzip).
- b) Neben dieser Einheitsgebühr kann ein Ausgleichszuschlag für Schlachtvieh erhoben werden, das unter Umgehung des öffentlichen Viehmarktes dem Schlachthof direkt zugeführt wird.
- c) Bei der Einfuhr von frischem Fleisch, das nicht in der Gemeinde auf dem Vieh- und Schlachthof gewonnen wurde, kann eine Ausgleichsabgabe erhoben werden.

Der Ausgleichszuschlag wurde vom Gesetzgeber mit dem Schaden begründet, den der überwiegende Teil der Landwirtschaft dadurch erleide, daß in einem erheblichen Umfange Schlachtvieh den Schlachthäusern ohne Berührung der Viehmärkte zugeführt werde, aber auch damit, daß dieses Schlachtvieh nicht von der allgemeinen Notierung der Schlachtviehpreise auf den Viehmärkten erfaßt und so die Notierung gedrückt werde.

Der Ausgleichszuschlag betrug:³⁾

für ein Rind mindestens 20 RM

für ein Schwein mindestens 6 RM

für ein Kalb mindestens 5 RM.

1) Vgl. RGBl. I, 1933, S.242; ergänzt 1936: RGBl. I, 1936, S.535.

2) Vgl. RGBl. I, 1937, S.1390 bzw. S.1389.

3) Vgl. RGBl. I, 1937, S.1390.

Die Ausgleichsabgabe sollte dagegen nach der Begründung des Gesetzgebers verhindern, daß durch die Zufuhr von frischem Fleisch in das Gebiet einer Schlachthofgemeinde der Bestand der öffentlichen Schlachthöfe und Viehmärkte gefährdet werde. Verbraucherschaft und Landwirtschaft hätten ein lebhaftes Interesse am Fortbestand dieser Anlagen. Der Ausgleichsbetrag kam dieser Auffassung entgegen, weil er zur Senkung der übrigen Gebühren zu verwenden war.

Die Ausgleichsabgabe betrug:¹⁾

für Fleisch, das in der Gemeinde direkt eingeführt werde,
0,08 RM/kg

für Fleisch, das über den Fleischgroßmarkt eingeführt
werde 0,06 RM/kg

Das Problem der Ausgleichsgebühren soll später in Zusammenhang mit der heutigen Stellung der Vieh- und Schlachthöfe behandelt werden.²⁾

Aus den Anmerkungen zu den Ausführungsbestimmungen dieser Gesetze geht hervor, daß "die Ausgleichsgebühren ... somit ihrem Wesen nach nicht nur ein Ersatz für die entgangenen Benutzungsgebühren, sondern auch eine Art Steuer, mit der die Fleischvermarktung bewußt zugunsten der Lebendviehvermarktung belastet wurde, ... sind."³⁾

Nach 1933 wurde das bestehende System durch die straffe Marktregelung des Reichsnährstandes noch erhärtet. Die Schlachtungen wurden mengenmäßig festgesetzt und die Preise gebunden.

4. Die gesetzliche Regelung von Viehmärkten und Schlachthöfen in der Bundesrepublik nach 1951

Die Marktregelung für die Viehmärkte und Schlachthöfe beruht derzeit (1968) auf den Bestimmungen des Gesetzes über den Verkehr mit Vieh und Fleisch vom 25.4.1951.⁴⁾ Dieses Gesetz ist eine gedankliche Fortsetzung des Gesetzes von 1925. Die

1) Vgl. RGBl. I, 1937, S.1389.

2) Vgl. 3.91 f., S.254 f.

3) Vgl. Böckenhoff, E.: Das Vermarktungssystem bei Schlachtvieh und Möglichkeiten seiner Rationalisierung, a.a.O., S.24; vgl. auch das Zitat aus den Ausführungsbestimmungen dieses Gesetzes bei Böckenhoff, E., a.a.O., S.24 und 25.

4) Vgl. Gesetz über den Verkehr mit Vieh und Fleisch (Vieh- und Fleischgesetz) vom 25.4.1951, in: BGBI. I, 1951, S.272ff.

Konzeption der freien Marktwirtschaft schlug sich in den Bestimmungen nieder, so daß dieses Gesetz von 1951 im Gegensatz zu dem Gesetz von 1933 nur die Marktbeobachtung und die Marktaufsicht regelt.

Die früheren Anordnungen der Fleischbeschau, der Tierseuchenbekämpfung und des Schlacht- und Gebührenwesens (Ausgleichsgebühren) wurden in diesem Gesetz nicht neu geregelt; sie sind aus früheren Verordnungen und Gesetzen übernommen.

Das Gesetz bestimmt für die 35 Großmärkte und mit Einschränkungen auch für die mittleren Viehmärkte folgendes:

- a) Großviehmärkte sind Märkte, die durch regelmäßige Beschickung mit Schlachtvieh zur Versorgung von Großverbrauchsplätzen eine besondere Bedeutung für den Absatz von Schlachtvieh haben.
- b) Schlachtviehmärkte sind Märkte, die durch regelmäßige Beschickung mit Schlachtvieh zur Versorgung von Verbrauchsplätzen mittlerer Bedeutung eine Erleichterung des Absatzes garantieren.
- c) Die Markttag und die Auftriebszeiten der einzelnen Märkte werden festgelegt.
- d) Bestimmung des Marktgebietes: Das Schlachtvieh darf innerhalb dieses Gebietes nur auf dem Groß- und Schlachtviehmarkt gehandelt werden (Marktzwang).
- e) Der Handel basiert auf der Abrechnung nach Lebendgewicht.
- f) Die Behörden können festlegen, daß der Handel nur durch Agenturen (private Agenturen oder landwirtschaftliche Viehverkaufsstellen der Viehverwertungsgenossenschaften) abgewickelt wird.
- g) Nach dem Verkauf muß ein Marktschlußschein ausgestellt werden, der Angaben über Verkäufer, Käufer, Art, Gattung, Gewicht und Preis je 100 kg Lebendgewicht enthält.
- h) Das aufgetriebene Vieh wird durch eine Klassifizierungskommission vor Marktbeginn in Handelsklassen eingeteilt.¹⁾

1) Eine wichtige Änderung gegenüber der früheren Klassifizierungsmethode ist, daß die Handelsklassen nicht mehr am lebenden Stück selbst kenntlich gemacht werden. Freier Handel war das Ziel, und es sollte alles vermieden werden, was den Handel in irgendeiner Weise beeinflussen konnte. Die Kommissionen blieben, und die vor Marktbeginn durchgeführte

Nach dem Abschluß des Marktes werden die erzielten Preise - nach Handelsklassen gegliedert -, die Zahl der verkauften Tiere und der Überstand als amtliche Notiz veröffentlicht.¹⁾

Die oben angeführten Einzelheiten des Gesetzes lassen erkennen, daß die Schlachtungen innerhalb des Marktgebietes nur im zugehörigen Schlachthof stattfinden dürfen. Die Schlachthöfe besitzen ähnlich wie die Viehmärkte eine Monopolstellung, die den Gemeinden eine angemessene Rentabilität sichern soll. Nähere Einzelheiten zu diesem Problem sollen in einem späteren Kapitel behandelt werden.²⁾

II. Aufgaben der kommunalen Vieh- und Schlachthöfe

"Öffentliche Schlachthäuser sowie Vieh- und Schlachthöfe sind Einrichtungen, die zum Unterbringen, Schlachten, Untersuchen und Verwerten von Schlachttieren und der von ihnen gewonnenen Teile dienen. Sie sind in erster Linie hygienische Anlagen, die neben wirtschaftlichen Zwecken der Volksgesundheit dienen. Außerdem fällt ihnen eine wichtige veterinärpolizeiliche Aufgabe bei der Tierseuchenbekämpfung zu."³⁾

Die Aufgabe der Schlachthöfe ist also die Befriedigung des Bedarfs der Bevölkerung nach einwandfreiem und frischem Fleisch. Die Viehmärkte sollen eine richtungsgebende Preisbildung - auch für den nicht marktgebundenen Handel mit Schlachtvieh - und eine regelmäßige, ausreichende Versorgung der Fleischer mit geeignetem Fleisch gewährleisten.

Einreihung in Klassen wurde bewußt fortgeführt, nur im Sinne einer "stillen Klassifizierung". Vgl. Einzelheiten dazu bei Rümker, J. von: Zur Geschichte der Handelsklassen für Schlachtvieh in Deutschland, in: Berichte über Landwirtschaft, Neue Folge, Bd. 44/1966, S. 672 ff.

1) Vgl. S. 58 u. vgl. Übersicht: Die Schlachtviehmärkte (Anhang), S. 298.

2) Vgl. S. 59 ff., S. 68 ff., S. 254 ff.

3) Toisek, E.: Die verwaltungswirtschaftliche Betriebsführung kommunaler Vieh- und Schlachthöfe, 2. Aufl., Hannover 1953, S. 16. Die gesetzlichen Grundlagen der Schlachthöfe finden sich in RGBl. I, Nr. 191/1940, S. 1463 (§22) und in der Verordnung über die Durchführung des Fleischbeschaugesetzes vom 1.11.1940, RGBl. I, Nr. 38/1940, S. 286 (§26). Die gesetzlichen Grundlagen der Viehmärkte finden sich in §§ 41-53 der Ausführungsvorschriften zum Viehseuchengesetz vom 7.12.1911 und im Gesetz über den Verkehr mit Vieh und Fleisch vom 25.4.1951.

"Die kommunalen Vieh- und Schlachthöfe sind gemeinnützige Hygienebetriebe im Sinne von § 7 DVO zum Reichsfleischbeschau-gesetz und gehören zu den öffentlichen Anstalten, die der Aus-übung öffentlicher Gewalt dienen. Im Sinne der §§ 7, 60 und 67, Absatz 2 Deutsche Gemeindeordnung, § 12 Gemeinde-Haushalts-verordnung und des Schlachthofgebührengesetzes vom 5.5.1933 sind die kommunalen Vieh- und Schlachthöfe nach wirtschaftli-chen Grundsätzen derart zu führen, daß bei Beachtung des Selbstkostendeckungsprinzips und volkswirtschaftlich gerechten Gebühren die Befriedigung der Bevölkerung mit hygienisch ein-wandfreiem Fleisch aus hygienisch und technisch einwandfreien Anlagen gewährleistet werden kann."¹⁾

Die öffentlichen Schlachthöfe und Viehmärkte stellen ihre Einrichtungen dem Fleischergewerbe und der Landwirtschaft ge-gen Zahlung einer Benutzungsgebühr zur Verfügung. Sie sind hauptsächlich Einrichtungen für das örtliche Fleischergewerbe und ortsansässige Großschlächter, wenn auch darüber hinaus das Fleischergewerbe und Fleischwarenfabriken einschließlich Ver-sandschlachtereien der näheren Umgebung an ihrem Vorhandensein partizipieren können.

III. Die heutige Stellung der kommunalen Vieh- und Schlacht-höfe

Die Entstehungsgeschichte und die gesetzlichen Regelungen der kommunalen Vieh- und Schlachthöfe wurden bereits im einzel-nen dargestellt. Im folgenden sollen die Bedeutung und die Pro-bleme der Viehmärkte und Schlachthöfe getrennt untersucht wer-den.

1. Bedeutung und Probleme der kommunalen Viehmärkte

a) Entwicklung der Auftriebe an den kommunalen Viehmärkten

Die Darstellung der Auftriebe soll nach Schlachtviehgroß-märkten und Schlachtviehmärkten (Mittelmärkten) vorgenommen werden:

1) Totzek, E.: Die verwaltungswirtschaftliche Betriebsführung ..., a.a.O., S.33.

aa) Schlachtviehgroßmärkte

Öffentliche Schlachtviehmärkte, auf denen allein in einem Stadtgebiet der Handel mit Vieh erlaubt ist (Marktzwang), haben für die Vermarktung von Schlachtvieh in der BRD eine große Bedeutung, wenn auch ihr Anteil am Gesamtumschlag des Schlachtviehs rückläufig ist. Im Gesetz über den Verkehr mit Vieh und Fleisch vom 25.4.1951¹⁾ werden 35 Großmärkte²⁾ - dazu dient als 36. Großmarkt Husum nur für Rinder in der Zeit vom 1.7. - 31.12. jeden Jahres - und weitere 51 Schlachtviehmärkte verzeichnet.

Der Umfang der Viehauftriebe an den Großviehmärkten ist sehr verschieden. So erreichten die Jahresschlachtgewichte im Jahr 1965 - einschließlich der Direktzufuhren zu den Schlachthöfen - an den größten Großmärkten Hamburg und München je 75.000 t, als nächste kommen Stuttgart und Nürnberg mit je 45.000 t und Frankfurt mit 41.000 t; demgegenüber erreichten die schwächsten Großmärkte Heidelberg, Ludwigshafen und Koblenz nur Schlachtgewichte von je 4.600 bis 4.200 t. Der Durchschnitt der 35 Großmärkte lag im Jahr 1965 bei 21.000 t Schlachtgewicht.³⁾ Der Gesamtumsatz des Schlachtviehs (Rinder, Kälber, Schweine, Schafe) an den 35 Großmärkten betrug im Jahr 1965 734.000 t Schlachtgewicht (ohne Innereien, aber mit Schlachtfetten) einschließlich der Direktzufuhren zu den Schlachthöfen der 35 Gemeinden;⁴⁾ das entspricht 26,2% des Schlachtgewichts aus den gesamten gewerblichen Schlachtungen.

Die Schlachtviehgroßmärkte haben in ihrer Struktur nicht nur eine Verschiebung von der Lebend- zur Fleischvermarktung erlebt, sondern sie haben auch in ihrer absoluten Bedeutung an Gewicht verloren. An den 35 Großmärkten wurden im Jahr 1954 noch 41% des Gesamtfleischverbrauchs der BRD einschließlich

1) Vgl. die Ausführungen auf S.56 ff.

2) Seit dem 1.1.1967 gibt es nurmehr 34 Großmärkte, da der Großmarkt Mainz mit dem Großmarkt Wiesbaden zusammengelegt wurde.

3) Zahlen entnommen aus: Wowra, W. und Rasenack, O.: Gutachtliche Untersuchung über die Sicherstellung der Fleischversorgung in einem Verteidigungsfall, August 1966, (Maschinenmanuskript), S.7.

4) Vgl. Wowra, W. und Rasenack, O.: Gutachtliche Untersuchung ..., a.a.O., S.8; vgl. auch die Zahlenangaben der Untersuchung des BML für die Jahre 1964-1966 auf S.61 f.

der Einfuhren umgesetzt, im Jahr 1965 waren es nur noch 31%.¹⁾

Die Lebendviehauftriebe zu diesen Märkten ohne Direktzufuhren erzielten folgende relative Anteile an den gesamten gewerblichen Schlachtungen (ohne Hausschlachtungen):²⁾

	1953	1960	1965
Schweine	35	27	19
Rinder	41	36	30

Aus einer Untersuchung des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten (BML) geht folgendes hervor: Die Versorgung der 35 Großmärkte mit Fleisch aus Lebendviehauftrieben und Fleischzufuhren von außerhalb betrug in den Jahren 1964 - 1966:³⁾

	1964	1965	1966
Lebendauftriebe	808.593 t	734.017 t	740.830 t
Fleischzufuhren	198.089 t	263.430 t	262.769 t
Angebot gesamt	1.006.682 t	997.447 t	1.003.599 t
=====			

Aus diesen Zahlen läßt sich ersehen:

1. Das gesamte Angebot an den 35 Großmärkten in den Jahren 1964-1966 stagnierte.
2. Der Fleischanfall aus Lebendauftrieben ging von 808.593 t (1964) auf 740.830 t (1966) zurück, während die Fleischzufuhren von außerhalb von 198.089 t (1964) auf 262.769 t (1966) zunahmen.

Der Anteil der Fleischzufuhren von außerhalb zu den 35 Großmärkten in % des gesamten Fleischangebots betrug:⁴⁾

- 1) Nach Wittig, W.: Der westdeutsche Vieh- u. Fleischmarkt in Gegenwart u. Zukunft, in: Fragen der Fleischvermarktung, Archiv der DLG, Bd. 32, Frankfurt 1964, S. 18 gingen zu Beginn der 50er Jahre über ein Drittel aller Schlachttiere über die Großmärkte, ein Drittel waren direkte Verkäufe und ein Drittel wurden über andere Märkte abgesetzt.
- 2) Vgl. Kalis, H.: Die Fleischvermarktung setzt sich immer mehr durch, in: Raiffeisen-Rundschau, 19. Jhrg./1967, S. 240; vgl. Thomsen, H.: Rationalisierungsmöglichkeiten in der Vermarktung von Schlachtschweinen, Diss. Kiel 1964, S. 91 ff: Die Notierungsbasis für Schweine an den 35 Großmärkten betrug im Jahre 1962 nur 24,2 v.H.
- 3) Vgl. Statistischer Monatsbericht des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten, Jhrg. 1967, S. 651.
- 4) Vgl. Statistischer Monatsbericht ..., a.a.O., S. 651.

1955:	11,9%
1960:	16,1%
1966:	26,2%

Aus einer speziellen Untersuchung über die Verhältnisse in Nordrhein-Westfalen geht hervor, daß die 12 Schlachtviehgroßmärkte in diesem Bundesland ihre bisherige Position in der Lebendviehvermarktung nicht halten konnten. Die Schlachtungen haben sich im Verlauf der letzten 10 Jahre kontinuierlich verringert, während die Fleischzufuhren erheblich zunahmen.¹⁾

Interessant ist in diesem Zusammenhang auch folgende Tatsache: Ein großer Teil der auf den Schlachtviehgroßmärkten Nordrhein-Westfalens aufgetriebenen Tiere verläßt wieder das Stadtgebiet zur Schlachtung. Dies zeigt, daß die in den gesetzlichen Bestimmungen vorgesehene Bindung von Schlachtviehmarkt und Schlachthof des gleichen Ortes in der Auflösung begriffen ist. Diese Erscheinung ist damit zu erklären, daß viele Schlachttiere dem Schlachthof unter Umgehung des Marktes zugeführt werden; diese Lieferungen sind Direktzufuhren, die von anderen Märkten abgetrieben oder dem Schlachthof bei Zahlung des Ausgleichszuschlages direkt angeliefert werden.

Eine weitere Entwicklung, welche die Preisbildung auf den Lebendviehmärkten negativ beeinflusst, ist die Zunahme der sog. Vorbestellungen. Der Preisbildungsvorgang, der eigentlich am zeitlich und räumlich begrenzten Markt stattfinden soll, wird dadurch gestört, daß vor allem die Schweine vor der Marktver-

- 1) Vgl. Willers, B.: Fleischabsatz im Umbruch ..., a.a.O., S. 185: Die Auftriebe an Rindern und Schweinen haben sich wie folgt entwickelt: Wenn man die Zahl im Jahr 1957 gleich 100 setzt, so ergeben sich für 1964 folgende Zahlen: Rinder = 95, Schweine = 90;
vgl. Statistischer Monatsbericht ..., a.a.O., S. 651:

	1964	1965	1966
Lebendauftriebe	258.010 t	235.425 t	231.183 t
Fleischzufuhren	87.985 t	104.035 t	109.351 t
Angebot gesamt	345.995 t	339.460 t	340.534 t

Der Anteil der Fleischzufuhren von außerhalb zu den 12 Großmärkten in NRW nahm von 19,2% (1957) auf 32,1% (1966) zu.

anstellung bei den Agenturen fest vorbestellt werden und eine Preisvereinbarung, z.B. die Höchstnotierung des anschließenden Marktes, getroffen wird.¹⁾ Mit diesen Vorbestellungen wollen sich die Käufer die besten Tiere vorher aussuchen und den Besuch der Marktveranstaltung aus Gründen der Zeitersparnis umgehen.

Der Preisbildungsprozeß wird praktisch aufgehoben, denn die Agenturen können aufgrund der Vorbestellungen mit der entsprechenden Preisvereinbarung die Preise weitgehend autonom festsetzen.

bb) Schlachtviehmärkte

Für 51 Schlachtviehmärkte i.S. des Vieh- und Fleischgesetzes und andere 13 Plätze - die nach dem Gesetz nicht als Märkte gelten, auf denen aber Märkte abgehalten oder Vieh frei gehandelt wird - liegen nur teilweise Angaben vor. Nach vorhandenen Zahlen von 45 Schlachtviehmärkten i.S. des Gesetzes, die auch für die übrigen 6 Schlachtviehmärkte und die anderen 13 Märkte als repräsentativ angesehen werden, betrug die im Jahre 1965 umgeschlagene Fleischmenge auf allen Schlachtviehmärkten einschließlich der Direktzufuhren 339.500 t.²⁾ Diese Umsatzmenge entspricht einem Anteil von 12,1% der gesamten gewerblichen Schlachtungen. Insgesamt fallen also 38,3% der Fleischausbeute aus den gesamten gewerblichen Schlachtungen an den Schlachtviehgroßmärkten und Schlachtviehmärkten an.

Da für das Bundesgebiet keine Angaben über die Entwicklung der Schlachtviehmärkte der letzten Jahre vorliegen, werden die Zahlen von den 15 Mittelmärkten in Nordrhein-Westfalen als Maßstab herangezogen. Im Gegensatz zu den Großmarktplätzen dieses Landes, wo die Auftriebe an Rindern und Schweinen seit 1957 um 5% bzw. 10% abnahmen, stiegen sie an diesen Mittelmärkten um 16% bzw. 14% an.³⁾ WILLERS hat festgestellt, daß eine Verlage-

1) Vgl. Strecker, O.: Preisbildung und Preisnotierung für Fleisch, in: Marktübersicht auf dem Vieh- und Fleischmarkt, Arbeiten der DLG, Bd. 117, Frankfurt/M. 1967, S. 61: In NRW dürften sich die Vorbestellungen auf ca. 70% der Schweineauftriebe an den Großmärkten und auf ca. 100% an den Mittelmärkten erstrecken.

2) Vgl. Wowra, W. und Rasenack, O.: Gutachtliche Untersuchung ..., a.a.O., S. 9.

3) Vgl. Willers, B.: Fleischabsatz im Umbruch ..., a.a.O., S. 234.

rung der Schlachtvieheinkäufe durch nicht ortsansässige Schlachtbetriebe von den Großmärkten zu den Mittelmärkten im Gange ist.¹⁾

Zusammenfassend läßt sich zu diesem Punkt sagen, daß vor allem die Großmärkte, an denen die Preisbildung und Preisnotierungen zustandekommen, erheblich an Bedeutung verloren haben. Welche Bedeutung die Preise der Schlachtviehgroßmärkte für die Abrechnung der Versandschlachtereien, Fleischwarenfabriken und für die Direktverkäufe auf dem Land haben, wurde bereits festgestellt.²⁾ Da nur mehr ein geringer Teil der insgesamt verkauften Schlachttiere die Grundlage für die Preisbildung auf den Großmärkten abgibt, ist deren Repräsentanz vollkommen unzureichend.³⁾ "Die Aussagefähigkeit der Notierungen und damit auch die Markttransparenz wird nachteilig von dieser Entwicklung beeinflusst."⁴⁾ Zwar können die Mittelmärkte einen Zuwachs in den Auftriebszahlen vorweisen, ihre Bedeutung für die Preisbildung ist jedoch gering.

Die Auflösung der vom Gesetzgeber gewollten Symbiose von Viehmarkt und Schlachthof und die zunehmenden Vorbestellungen stellen weiter Gründe dar, bei den kommunalen Lebendviehmärkten eine durchgreifende Rationalisierung voranzutreiben.

"Faßt man die zukünftige Entwicklung in der Vermarktung von Vieh und Fleisch zusammen, so läßt sich sagen, daß sich die Vermarktungswege wandeln. Die kommunalen Märkte werden an Be-

1) Vgl. Willers, B.: Fleischabsatz im Umbruch ..., a.a.O., S.233.

2) Vgl. S.78 f.

3) Vgl. Thomsen, H.: Rationalisierungsmöglichkeiten in der Vermarktung, a.a.O., S.94: "Es scheint naheliegend, daß sich die Ausschaltungspreise der Versandschlachtereien in Zukunft mehr nach den Fleischmarktpreisen ... richten werden." Vgl. Hahlbrock, D.: Neue Tendenzen in der Vermarktung von Vieh und Fleisch, in: Fragen der Fleischvermarktung, Archiv der DLG, Bd.32, Frankfurt 1964, S.52: Hahlbrock weist darauf hin, daß sich die Bindung zwischen den Notierungen und den Ausschaltungspreisen der Versandschlachtereien sowieso schon gelockert haben. Ebenso S.50: "Je weniger diese Lebendviehmärkte der Zahl nach beschickt werden und je mehr sie mit minderen Qualitäten versorgt sind, desto mehr werden die Notierungspreise des repräsentativen Charakters entkleidet. Von dieser Seite her gesehen stellen also die Rückgänge auf den Lebendviehmärkten eine echte Besorgnis der Landwirtschaft dar."

4) Versen, H.: Öffentliche Viehmärkte - Entstehung, Aufgaben, Bedeutungsschwund, in: Marktübersicht auf dem Vieh- und Fleischmarkt, a.a.O., S.21.

deutung verlieren. Die Schlachtungen und zum Teil auch die Zerlegungen werden in den Erzeugergebieten erfolgen. Die Versand-
schlachtereien werden auf die Dauer nicht nur die großen Nach-
frager, sondern immer mehr auch die Fleischgroßmärkte und die
einzelnen Schlachtereien mit Teilstücken und Hälften versorgen.
Dadurch wird die Ware zunehmend an den kommunalen Viehmärkten
vorbeifließen."¹⁾

b) Kommunale Viehmärkte als Zuschußbetriebe der Gemeinden

Das Gebührengesetz von 1933²⁾ bestimmt, daß die Einnahmen
aus den Gebühren für die Benutzung der kommunalen Anlagen die
den Gemeinden entstehenden Kosten nicht überschreiten dürfen
(Kostendeckungsprinzip). Mit dieser Regelung werden zwei Ziele
verfolgt: Einerseits sollen die Benutzer der Anlagen vor zu ho-
hen Gebühren geschützt werden. Andererseits soll durch die Ein-
führung der Ausgleichsgebühren³⁾ die monopolartige Stellung der
kommunalen Einrichtungen gesichert werden. Da diese Ausgleichs-
gebühren den Haushalten der Vieh- und Schlachthöfe zugeführt
werden müssen, sind Benutzungsgebühren und Ausgleichsgebühren
eng miteinander verbunden.

WILLERS hat für die Großmarktplätze in Nordrhein-Westfalen
nachgewiesen, wie sich die Etatanteile der kommunalen Anlagen
in den Jahren 1963 und 1964 zusammensetzten:⁴⁾

Viehhof	17,4%	
Schlachthof	36,7%	
Kühl- und Ge- frierhäuser	6,0%	Gebührenaufkommen
Fleischmarkt	6,8%	insgesamt = 72%
Sonst.Gebühren- aufkommen	<u>5,1%</u>	
Ausgleichsgeb.	20,8%	Abgaben, Zuschüsse
Sonst.Einnahmen (wie Zuschüsse)	<u>7,2%</u>	etc. insgesamt = 28%
	<u>100%</u>	
	=====	

1) Stamer, H.: Marktprobleme der Vieh- und Fleischwirtschaft,
in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 66. Jhrg./1966, Heft 10,
S. 417.

2) Vgl. S. 54 ff.

3) Vgl. S. 55 ff.

4) Vgl. Willers, B.: Fleischabsatz im Umbruch ..., a.a.O., S. 231.

Die Gegenüberstellung von Einnahmen aus Gebühren und Ausgleichsbeträgen bzw. Zuschüssen der Gemeinden zeigt, daß der Etat der kommunalen Anlagen im Durchschnitt nur zu 72% aus Gebühren und zu 28% aus anderen Quellen finanziert wird. Bei den Mittelmärkten Nordrhein-Westfalens tragen Gebühren, Ausgleichsbeträge und Zuschüsse aus den Gemeindehaushalten in ungefähr gleichem Verhältnis zur Finanzierung bei.¹⁾

Eine Untersuchung über die finanzielle Situation der Schlacht- und Viehhöfe von 138 Gemeinden, davon 29 Gemeinden mit Großmärkten, im Jahre 1965 ergibt folgendes Bild (ausführliche Übersicht im Anhang):²⁾

Viehhöfe von 138 Gemeinden

Zuschüsse der Gemeinden	DM 8.414.137.-
Einnahmen aus Ausgleichs-	
zuschlag nach Abzug der	
Rückerstattungen	./ DM 4.413.195.-
Verlust der Viehhöfe	DM 4.000.942.-
	=====

Die Gegenüberstellung von Zuschüssen und Einnahmen von 29 Großviehmärkten zeigt folgende Zahlen:

Viehhöfe von 29 Gemeinden mit Großmärkten

Zuschüsse der Gemeinden	DM 7.189.505.-
Einnahmen aus Ausgleichs-	
zuschlag nach Abzug der	
Rückerstattungen	./ DM 1.813.633.-
Verlust der Viehhöfe	DM 5.375.872.-
	=====

Aus den angeführten Zahlen geht hervor, daß vor allem die Großviehmärkte ganz erhebliche Zuschußbetriebe der Gemeinden sind. Wenn es auch wegen des Charakters der kommunalen Vieh- und Schlachthöfe als zusammenhängende Betriebseinheiten - zumindest de jure, de facto jedoch nicht mehr³⁾ - unangebracht erscheint, die Ertragslage der Viehmärkte für sich allein zu durchleuchten, so wird doch damit eine wichtige Verlustquelle deutlich sichtbar.

¹⁾ Vgl. Willers, B.: Fleischabsatz im Umbruch ..., a.a.O., S.288.

²⁾ Vgl. Übersicht 19 auf S.303.

³⁾ Vgl. S.60 ff.

An vielen Orten wurden aus diesem Grund die Benutzungsgebühren erhöht.¹⁾ Die Heraufsetzung dieser Gebühren ist jedoch nur in beschränktem Maße möglich, da die Benutzer auf andere Beschaffungswege für Fleisch ausweichen können. Die Ausgleichsgebühren²⁾ konnten zwar früher einen gewissen Ausgleich für die entfallenen Benutzungsgebühren darstellen, heute ist aber ihre prohibitive Wirkung gesunken; dies läßt sich an der Zunahme der Fleischvermarktung trotz Erhebung der Ausgleichsgebühren beweisen.³⁾

In einem aus landwirtschaftlichen Kreisen der CDU im Bundestag eingebrachten Initiativantrag⁴⁾ wurde der Wegfall der Ausgleichsabgabe gefordert. Es dürfte wohl kein Zweifel daran bestehen, daß die wettbewerbsverzerrenden Ausgleichsgebühren⁵⁾ in Zukunft wegfallen werden, auch wenn diesem o.a. Antrag bisher noch kein Erfolg beschieden war. Mit der Abschaffung der Ausgleichsgebühren würde eine wichtige Finanzierungsquelle der kommunalen Vieh- und Schlachthöfe versiegen. Die Folge davon wäre ein drastische Erhöhung der Benutzungsgebühren, welche

- 1) Vgl. Einzelheiten zur Erhöhung der Schlacht- und Viehhofgebühren: Schlacht- und Viehhofgebühren, in: Die Fleischwirtschaft, 36.Jhrg./1956, Heft 6, S.325 ff und Jhrg.47/1967, S.763 ff.
- 2) Vgl. Kalis, H.: Die Fleischvermarktung setzt sich immer mehr durch, a.a.O., S.241: "Einzelne Gemeinden sind nämlich in letzter Zeit dazu übergegangen, die Ausgleichsabgaben von bisher 8 Pf. je kg Fleisch zum Teil erheblich zu erhöhen, bis zu 12 und 14 Pf. Neben der rechtlichen Fragwürdigkeit dieser Maßnahmen muß auch die Frage gestellt werden, ob es klug war, in dieser Situation durch Erhöhung der Ausgleichsabgaben die Diskussion wieder neu anzuregen."
- 3) Vgl. Willers, B.: Fleischabsatz im Umbruch ..., a.a.O., S.262: "Während der Fleischverbrauch von 1957 bis 1964 in Nordrhein-Westfalen um 18% zunahm, erhöhten sich die ausgleichs-abgabepflichtigen Fleischzufuhren um 81.000 t auf 163.000 t, also um 98%. In ähnlicher Weise stiegen auch die ausgleichs-zuschlagspflichtigen Zufuhren an Rindern in die Marktstädte um 48% und die an Schweinen sogar um 216%. Die am Fleischhandel in den Städten beteiligten Wirtschaftskreise wählten also bei ihren Einkäufen die Bezugswege, die die kommunalen Einrichtungen umgehen, obwohl sie durch Sonderabgaben belastet werden."
- 4) Vgl. Thema "Ausgleichsabgabe" in den Fragestunden des Deutschen Bundestages am 15. und 17. Februar 1967, in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 67.Jhrg./1967, Heft 4, S.182 f.
- 5) Vgl. die Ausführungen über die Abschaffung der Ausgleichsgebühren auf S.254 f.

die Wettbewerbsstellung der kommunalen Anlagen um ein weiteres erheblich schwächen würde oder ein Steigen der Zuschüsse aus den Gemeindehaushalten.

Die Darstellung der Defizitwirtschaft im Bereich der kommunalen Viehmärkte und der zu erwartenden Aussichten im Falle einer Beseitigung der Ausgleichsgebühren zeigt deutlich, daß die Lebendviehvermarktung reformbedürftig ist.

2. Bedeutung und Probleme der kommunalen Schlachthöfe

a) Veränderungen des Vermarktungssystems und ihre Auswirkungen auf die kommunalen Schlachthöfe

Die Gemeinden des Bundesgebietes, in denen sich 323 Schlachthöfe¹⁾ befinden, wiesen 1964 eine Gesamteinwohnerzahl von über 26 Mio Personen auf, das entspricht 45% der gesamten Bevölkerung des Bundesgebietes. Diese 323 Schlachthöfe dienten im Jahre 1964 jedoch der Versorgung von 32 Mio Personen, das sind 57% der Bevölkerung.²⁾

Die Einrichtung von Schlachthöfen diente bis 1945 ganz eindeutig hygienischen Belangen. Durch entsprechende Gesetze erhielten die Schlachthöfe einen monopolartigen Charakter. Nach dem zweiten Weltkrieg, durch die Teilung Deutschlands und die exterritoriale Fleischversorgung Berlins bedingt, konnte die Fleischvermarktung wesentlich an Bedeutung gewinnen. Die Lebendviehvermarktung ging zurück. Die Senkung der Umsatzsteuer von 4% auf 1% im Jahre 1957 dürfte ebenfalls dazu beigetragen haben, daß sich die Fleischvermarktung schnell entwickelt hat.

Der sich anbahnenden neuen Standortorientierung³⁾ der

1) Vgl. Wowra, W. und Rasenack, O.: Gutachtliche Untersuchung..., a.a.O., S.18ff; vgl. ebenso die Angaben im Statistischen Jahrbuch Deutscher Gemeinden, 52.Jhrg./1964, Braunschweig 1964, S.130ff: Eine Erfassung der vorhandenen kommunalen Schlachthöfe im Jahre 1963 beschränkt sich auf 215 Gemeinden, d.h. auf Gemeinden mit mehr als 20.000 Einwohner, und weist 222 Schlacht- und 118 Viehhöfe aus. Die Differenz zu den o.a. Zahlen über die Schlachthöfe erklärt sich mit den verschiedenen Erhebungsverfahren.

2) Vgl. Wowra, W. und Rasenack, O.: Gutachtliche Untersuchung..., a.a.O., S.18.

3) Vgl. die Ausführungen über die neue Standortorientierung der Schlachtstätten auf S.123 ff.

Schlachtstätten versuchen die kommunalen Schlachthöfe entgegenzutreten, indem sie das Großschlachtergewerbe,¹⁾ das gegenüber früher seine Tätigkeit als Aufkäufer auf den Viehmärkten geändert hat, fördern. Die Großschlachter sind heute dazu übergegangen, das Schlachtvieh beim Bauern direkt einzukaufen und es den Schlachthöfen unter Umgehung der Viehmärkte zuzuführen. "Zwangsläufig entwickelte er (der Großschlachter, d.Verf.) sich somit vom örtlichen Versorger zum Exporteur, ja sogar zum entscheidenden - schlachthoftragenden - Faktor und dadurch der Schlachthof zum Versandschlachthof".²⁾ Besonders in Süddeutschland - als Rinderüberschußgebiet - zeigt sich diese Entwicklung, indem die Großschlachter das in den dortigen kommunalen Schlachthöfen erschlachtete Fleisch an den örtlichen Fleischmärkten und besonders als Versandware im ganzen Bundesgebiet handeln.³⁾

Der Funktionswandel des Großschlachtergewerbes ist auch in Zusammenhang mit folgender Entwicklung zu sehen: Aufgrund der technischen Entwicklung brauchen die Arbeitsvorgänge des Schlachtens, Be- und Verarbeitens und des Absatzes nicht mehr - bedingt durch die Einführung der Kühlkette - unmittelbar miteinander verbunden zu sein, sie können vielmehr auch zeitlich und räumlich getrennt werden. Vor allem aber müssen diese Funktionen nicht mehr in einem Betrieb zusammengefaßt sein, womit sich die Möglichkeit zur Arbeitsteilung bietet. Diese Entwicklung und der Trend zum Einkauf von Fleischhälften und -vierteln begünstigte den Aufbau von Versandschlachtereien. Der arbeitswirtschaftliche und organisatorische Betriebsablauf kann bei Versandschlachtereien unter anderen Gesichtspunkten gestaltet werden als bei kommunalen Schlachthanlagen, da "er unter selbstverständlicher Wahrung der Hygieneauflagen nur auf den Schlachtvorgang ausgerichtet zu sein hat, ohne Rücksicht

1) Vgl. weitere Ausführungen auf S.108 ff.

2) Rasenack, O.: Strukturwandel in der Fleischwirtschaft und seine Auswirkungen auf die kommunalen Schlacht- und Viehhöfe, in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 67.Jhrg./1967, Heft 8, S.326.

3) Vgl. Drechsler, H.-D.: Die Vermarktung von Schlachtvieh und ihre Bedeutung für Schleswig-Holstein, Schriftenreihe Agrarmarktstudien, hrsg. von H.Stamer, Heft 1, Hamburg und Berlin 1966, S.23 f.

nehmen zu müssen auf die sonstigen Aufgabenstellungen, die den kommunalen Institutionen auferlegt sind".¹⁾

Die Zahl der Versandschlachtereien²⁾ in den Schweineüberschußgebieten Schleswig-Holsteins, Niedersachsens und Nordrhein-Westfalens hat beträchtlich zugenommen; sie verarbeiten im Jahr 1965 in eigenen oder gemieteten Anlagen circa 29% des Schweineaufkommens.³⁾ Unter den circa 60 Versandschlachtereien⁴⁾ gibt es auch kleinere Betriebe (bis zu 1.000 Schlachtungen pro Woche), während die größeren Schlachtereien 4.000 - 5.000 Schweine⁵⁾ in der Woche verarbeiten. Demgegenüber wurden im Jahr 1965 im Wochendurchschnitt in Köln 9.300, in Nürnberg 5.300 und in Frankfurt, Düsseldorf und Stuttgart je 4.000 Schweine einschließlich der Direktzufuhren geschlachtet. Nur Hamburg und München (10.800 bzw. 6.300 Schlachtungen pro Woche) hatten höhere Schlachtszahlen.⁶⁾ Somit erreichen die großen Versandschlachtereien die Schlachtszahlen der meisten großen kommunalen Schlachthöfe bzw. übertreffen sie, mit Ausnahme von München und Hamburg.

Der Anteil der gewerblichen Schlachtungen an den 35 Großmärkten nahm bei Schweinen von 33,1% auf 22,9% (1950-1965),

- 1) Versen, H.: Öffentliche Viehmärkte - Entstehung, Aufgaben, Bedeutungsschwund, a.a.O., S.16.
- 2) Vgl. Wowra, W. und Rasenack, O.: Statistische Untersuchung ..., a.a.O., S.22 f: Nach diesen Angaben gab es im Jahr 1965 1243 private Schlachthäuser, von denen 96 Mitgliedsbetriebe dem Verband der privaten Versandschlachtereien angehören. Von diesen Betrieben mit privaten Schlachthäusern liegen 25% in Schleswig-Holstein, 40% in Niedersachsen, 10% in Nordrhein-Westfalen, der Rest verteilt sich auf das ganze Bundesgebiet. 10 genossenschaftliche Versandschlachtereien ohne Anknüpfung an kommunale Schlachthöfe sind s.St. in Schleswig-Holstein, Niedersachsen und Westfalen in Betrieb.
- 3) Vgl. Rasenack, O.: Strukturwandel in der Fleischwirtschaft ..., a.a.O., S.326.
- 4) Vgl. Kalis, H.: Die Fleischvermarktung setzt sich immer mehr durch, a.a.O., S.347.
- 5) Vgl. Knechtler, W.: Unsere Anpassung an den Strukturwandel des Marktes, in: CG-Monatsspiegel für Vieh und Fleisch, 31. Jhrg./1967, Nr.10, S.12: Nach den Plänen der Centralgenossenschaft für Viehverwertung, Hannover, sollen die Versandschlachthöfe Uelzen und Langförden im Lauf des Jahres 1967 zu Großschlachtstellen mit einer Wochenkapazität von 6.000 Schweinen ausgebaut werden.
- 6) Vgl. die Angaben bei Kalis, H.: Die Fleischvermarktung setzt sich immer mehr durch, a.a.O., S.242.

bei Rindern von 41,1% auf 33% (1956-1965) ab. Die gewerblichen Schlachtungen an 39 kleineren Schlachthöfen nahmen im Zeitraum von 1956-1965 bei Schweinen von 6,9% auf 7,3% zu, der Anteil bei Rindern hielt sich bei 8,7%.¹⁾ Die Erfolge der kleineren Schlachthöfe sind z.T. auf die großzügigere Handhabung des Ausgleichszuschlages zurückzuführen.²⁾

Ein weiteres Kriterium der Wandlungen in der Vermarktungsstruktur sind die Änderungen in der Verteilerstufe für Fleisch. Die Umsätze des Fleischerhandwerks sind zwar absolut gestiegen, sein Anteil an der gesamten Fleischversorgung ist in den letzten Jahren jedoch rückläufig gewesen.³⁾ Das Fleischerhandwerk bedient sich aufgrund des Arbeitskräftemangels immer mehr des Fleischmarktes und wird unter Umgehung des Fleischmarktes in noch größerem Maße direkt mit Hälften, Vierteln und Teilstücken beliefert. Auf der anderen Seite ist eine Erhöhung der Fleischumsätze in den Lebensmitteleinzelhandelsgeschäften, den Großbetrieben des Einzelhandels, den Konsumgenossenschaften und Warenhäusern zu beobachten; die Belieferung dieser Geschäfte mit Fleisch erfolgt weitgehend durch die Versandschlachtereien und Fleischwarenfabriken.⁴⁾

Die Wandlungen in der Endverteilungsstufe für Fleisch und Fleischwaren haben Auswirkungen auf die Benutzung der Schlachthofanlagen mit sich gebracht. Nach WILLERS⁵⁾ waren die einzelnen Wettbewerbsgruppen an der Benutzung kommunaler Schlachtan-

1) Vgl. Jahrbuch des Deutschen Raiffeisenverbandes, 18. Jhrg./1965, Referat Viehverwertung, Bonn 1966, S.86f.

2) Vgl. Dansmann, H.: Die Wettbewerbsaussichten der kommunalen Schlachthöfe, in: Die Fleischwirtschaft, 44. Jhrg./1964, Heft 9, S.849; vgl. ebenso Willers, B.: Fleischabsatz im Umbruch, a.a.O., S.249ff: In NRW nahmen die Schlachtungen auf Schlachthöfen ohne Schlachtviehgroßmärkte von 1957 bis 1964 bei Rindern um 66% und bei Schweinen um 63% zu. Damit waren diese Steigerungsquoten weit höher als die durchschnittliche Zunahme der Schlachtungen in Städten mit Großmärkten (1% bzw. 2%) und Mittelmärkten (14% bzw. 24%) sowie die Zunahme der gesamten gewerblichen Schlachtungen in NRW (17% bzw. 18%).

3) Vgl. S.99 ff.

4) Vgl. S.106 ff., S.123 ff.

5) Willers, B.: Fleischabsatz im Umbruch, a.a.O., S.208. Zahlenangaben liegen mit einer Ausnahme nur für das Jahr 1963/64 vor.

lagen Nordrhein-Westfalens in den Jahren 1963/64 wie folgt beteiligt:

Handwerkliche Fleischerbetriebe	55,5%	
Großschlachter	34,4%	(1954: 27,1%)
Fleischwaren- fabriken	9,4%	
Sonstige	0,7%	
	100 % =====	

Insgesamt läßt sich sagen, daß der relative Anteil der Schlachtungen durch Fleischereien in den Großstädten rückläufig war. Der Anteil der Großschlachter und Fleischwarenfabriken hat sehr stark zugenommen.

Ein weiteres Problem hinsichtlich der Wandlungen in der Vermarktungsstruktur ist in der zu erwartenden Zunahme der Produktion an Rindern und Schweinen zu sehen.¹⁾ Die erhöhte Produktion, die in den kommenden Jahren hauptsächlich in den sog. Überschußgebieten zum Markt drängen wird, muß von den Schlachtplätzen verkraftet werden. Nach der Meinung von STAMER²⁾ werden sich die Schlachtungen in Zukunft auf die Versandschlachtereien konzentrieren. Die kommunalen Schlachthöfe werden erst in zweiter Linie, wenn überhaupt noch von Bedeutung sein. Als Begründung wird angegeben, daß die kommunalen Schlachthöfe schwerlich zusätzliche Versandschlachtungen - dies vor allem in den Ballungsgebieten - gewinnen können und daß die Einrichtungen der öffentlichen Betriebe nicht fortschrittlich genug seien.³⁾

Es muß auch darauf hingewiesen werden, daß in Frankreich und Belgien eine Rationalisierung des Schlachthofwesens angestrebt wird. Gerade Frankreich will mit der Einführung des Schlachthofplanes⁴⁾ die Fleischproduktion in einigen Regionen des Landes generell erhöhen. Besonders in den nordfranzösischen Erzeugungsgebieten (Bretagne, Normandie) sollen günstige

1) Vgl. S.29 f.

2) Vgl. Stamer, H.: Marktprobleme der Vieh- und Fleischwirtschaft, a.a.O., S.417.

3) Vgl. Rasenack, O.: Strukturwandel in der Fleischwirtschaft ..., a.a.O., S.328.

4) Vgl. die Ausführungen auf S.171 ff., S.263 f.

Vermarktungseinrichtungen für den Fleischexport - das Hauptziel der französischen Regierung - geschaffen werden. Von dieser Entwicklung her ist ein weiterer Konkurrenzdruck für das Absatzsystem in der Bundesrepublik zu erwarten.

Zusammenfassend läßt sich sagen, daß die Wandlungen in der Vermarktungsstruktur eine Rationalisierung der kommunalen Schlachthöfe unumgänglich machen, wenn diese Einrichtungen in Zukunft im Wettbewerb bestehen wollen.

b) Kommunale Schlachthöfe als Zuschußbetriebe der Gemeinden

Aus der Untersuchung über die finanzielle Situation der Schlachthöfe von 138 Gemeinden, davon 29 Gemeinden mit Großmärkten, im Jahre 1965 geht hervor, daß die Gemeinden mit ihren Vieh- und Schlachthöfen einen Verlust von circa 8 Mio DM hinnehmen mußten.¹⁾

Außerdem haben die Kommunen nach dem zweiten Weltkrieg in ihren Schlachthöfen insgesamt DM 175,4 Mio investiert.²⁾ Diese Zahlen zeigen, in welcher schwierigen Lage die Gemeinden durch die Unterhaltung ihrer Schlachteinrichtungen sind: Den hohen Investitionen stehen große Defizite gegenüber, ohne daß ein Ende dieser Situation abzusehen ist.

Die für die Gemeinden entstandenen Kosten, die durch die Zerstörungen des zweiten Weltkrieges bedingt waren, wurden z.T. durch erhöhte Gebühren aufgefangen; dies zeigt sich in einer starken Differenzierung der örtlichen Gebührenbelastung. Diese Tendenz wurde noch durch die Tatsache verstärkt, daß beim Wiederaufbau der Schlachthanlagen meistens das herkömmliche Einzelmetzgersystem gegenüber dem weitaus rationelleren Verfahren der Fließbandschlachtung vorgezogen wurde.

Die allgemeinen Gebührenerhöhungen und die zunehmende Differenzierung der Gebühren zwangen die Benutzer der Anlagen, legale Wege zum Umgehen der kommunalen Anlagen zu suchen. Meist zogen es die größeren Kunden vor, in kleinere Gemeinden - deshalb auch die relativ hohe Zunahme der dortigen Schlachtungen -

1) Vgl. Finanzielle Situation der Schlacht- und Viehhöfe im Jahre 1965, a.a.O., S.2; vgl. ebenso S.303.

2) Vgl. Finanzielle Situation der Schlacht- und Viehhöfe im Jahre 1965, a.a.O., S.2.

überzuwechseln oder eigene Schlachthanlagen zu bauen. Aufgrund dieser Entwicklung ist die Frequentierung der öffentlichen Anlagen zurückgegangen. Außerdem ist festzustellen, daß "bei den Wiederaufbauten beziehungsweise Erweiterungen und Erneuerungen der Anlagen nicht immer mit der gebotenen Voraussicht geplant beziehungsweise der möglichen Sparsamkeit gearbeitet wurde. Besonders auch die von Land zu Land unterschiedliche Hygienegesetzgebung wirkte sich in dieser Richtung aus."¹⁾

Es wurde schon gesagt, daß die Einnahmen der Gemeinden aus den Benutzungsgebühren nur circa 3/4 der Gesamteinnahmen beträgt. Die Gebührenbelastungen betragen bei Schweinen in den 12 Großstädten von Nordrhein-Westfalen im Durchschnitt 7,5 Pf/kg, in den mittleren und kleinen Städten durchschnittlich 9,0 Pf/kg. Diese Angaben decken sich etwa mit denen der Städte im übrigen Bundesgebiet:

Stuttgart	6,8 Pf/kg
Nürnberg	7,9 Pf/kg
Bremen	7,2 Pf/kg
Hannover	7,9 Pf/kg.

Demgegenüber belaufen sich die Gebührenbelastungen in Versandschlachtereien je nach Mengenrabatten vergleichsweise bei Schweinen zwischen 5,7 Pf/kg bis 2,8 Pf/kg.²⁾

Die bisherigen Ausführungen zeigen, daß die Gemeinden mit ihren Schlachthöfen erhebliche finanzielle Schwierigkeiten haben, die sie nur durch Ausgleichsgebühren und Zuschüsse ausgleichen können. Wenn die Ausgleichsgebühren in Zukunft wegfallen, werden auf die Gemeinden unlösbare finanzielle Probleme kommen.³⁾ Eine Rationalisierung dieser Anlagen ist also unumgänglich.

1) Vossen, H.: Öffentliche Viehmärkte - Entstehung, Aufgaben und Bedeutungsschwund -, a.a.O., S.14.

2) Zahlen entnommen aus: Totzek, E.: Eine kritische Studie über die derzeitige strukturelle und wirtschaftliche Krise in den kommunalen Schlacht- und Viehhöfen, ihre Ursachen und Beseitigungsmöglichkeiten, in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 67.Jhrg./1967, Heft 9, S.374.

3) Vgl. Schaffranke, E.: Wegfall der Ausgleichsabgabe und des Ausgleichszuschlages beeinträchtigt die Existenzfähigkeit der Schlachthöfe und Viehmärkte, in: Die Fleischwirtschaft, Nr.12/1965, S.1462: Nach Ansicht Schaffrankes würde der Wegfall der Ausgleichsgebühren den Schlachthöfen einen jährlichen Einnahmeverlust von 100 Mio DM bringen.

TOTZEK hat die Tatsache der finanziellen Schwierigkeiten und der Wandlungen in der Vermarktungsstruktur folgendermaßen zusammengefaßt: "Der Strukturwandel von der Lebendvermarktung zur Fleischvermarktung durch die landwirtschaftlichen Raiffeisengenossenschaften und die privaten Versandschlachtereien ist nicht mehr rückgängig zu machen, aber durch eine vernünftige Kostensenkung in den kommunalen Schlachthöfen abzubremesen. Das setzt voraus, daß in den kommunalen Schlachthöfen nicht nur technische Modernisierungen des Schlachtprozesses durchgeführt werden, die die Gesamtkosten und damit auch die Gebühren erhöhen und die bisherige Ausnutzung der Betriebskapazität je Leistungseinheit, die bekanntlich heute zwischen 5 und 15 Prozent liegt, noch geringer werden lassen, sondern daß in diesem Zusammenhang gleichzeitig echte Rationalisierungen des Gesamtbetriebes verbunden werden, die nicht ohne eine grundsätzliche Strukturwandlung beim Fleischerhandwerk möglich sind."¹⁾

Die Rationalisierung des Schlachtungsprozesses, die Schaffung optimaler Betriebsgrößen und die Einführung einer zweckmäßigen Organisationsform können dazu beitragen, daß die kommunalen Dienstleistungs-Schlachthöfe im künftigen Konkurrenzkampf mit den privaten und genossenschaftlichen Schlachthöfen als Produktionsbetriebe - auch nach der Aufhebung der Verordnung über Ausgleichsgebühren - bestehen können. Ziel aller Rationalisierungen im Bereich der kommunalen Schlachthöfe muß es sein, die Wirtschaftlichkeit bei vergleichsweise günstigen Gebühren in den Vordergrund zu stellen. Nur so kann die Wettbewerbsfähigkeit der öffentlichen Einrichtungen erhalten werden.

c) Einführung der Mehrwertsteuer

Die steuerliche Begünstigung im Umsatzsteuergesetz hat die Verbreitung von Versandschlachtereien gefördert. Von der Möglichkeit der Umsatzsteuerbefreiung - nach § 4 Ziff.4 des UStG war die Lieferung von Lebensmitteln im Großhandel ab 30.6.1961

1) Totzek, E.: Eine kritische Studie ..., a.a.O., S.374f.; vgl. ebenso die späteren Ausführungen von Totzek, E.: Nochmals zu den Ursachen der derzeitigen strukturellen Krise in kommunalen Schlachthöfen und den Möglichkeiten ihrer Beseitigung, in: Schlacht- und Viehhofzeitung, Jhrg.68/1968, Nr.5, S.191ff., vor allem S.193.

Umsatzsteuerfirmen - haben verschiedene Verbandschlachtereien Gebrauch gemacht. Aus diesem Grund bestehen oft zwei rechtlich getrennte Firmen, von denen eine die Tiere im Auftrag des Erzeugers schlachtet und die andere das Fleisch vom Bauern kauft.¹⁾ Dabei war Umsatzsteuer in Höhe von 4% nur von den Schlachtkosten zu bezahlen, wenn die geschlachteten Tiere in Hälften und Viertel zerlegt werden. Das Zerlegen der Schweinehälften und Rinderviertel in Teilstücke war aber immer noch mit einem hohen Umsatzsteuersatz belastet, obwohl diese Bearbeitung keine hohe Wertschöpfung darstellt.

BÜCKENHOFF hat in einer Untersuchung festgestellt: "Für die Rationalisierung der Vermarktung ist es aber von entscheidender Bedeutung, daß das Zerlegen und Abpacken aus dem Funktionsbereich des kleinen Einzelhandelsbetriebes ausgegliedert wird."²⁾ Mit der Einführung der Mehrwertsteuer ab 1.1. 1968 wurde dieser Forderung entsprochen, da diese Tätigkeit einschließlich der Verwertung von Hälften und Vierteln in Form von Teilstücken jetzt nur noch in Höhe der tatsächlichen Wertschöpfung belastet wird.

Diese steuerrechtlichen Veränderungen werden es den Verbandschlachtereien erlauben, in Konkurrenz mit den Großschlachtern ihre Absatzchancen durch die Lieferung von Teilstücken an die Großbetriebsformen des Einzelhandels und an Gaststätten zu verbessern und außerdem den Direktabsatz an den zentralen Fleischmärkten vorbei zu erhöhen.

Damit wird die Stellung der kommunalen Schlachthöfe im Wettbewerb mit den Verbandschlachtereien weiterhin verschlechtert, da die Vorteile der Fleischvermarktung nach Wegfall der Ausgleichsregelungen und der bisherigen Umsatzsteuerbelastung in niedrigeren Angebotspreisen seitens der Verbandschlachtereien zum Ausdruck kommen. Dies ist ein weiterer Grund, die Verbesserung im Bereich der kommunalen Schlachthöfe voranzutreiben.

1) Vgl. weiter Einzelheiten bei Dreensler, H.-D.: Die Vermarktung von Schlachtvieh ..., a.a.O., S.81 ff.

2) Bückenhoff, E.: Marktstruktur und Preisbildung ..., a.a.O., S.93.

d) Die Neufassung des Fleischhygienerechts

Im Jahre 1964 hat der Rat der Europäischen Gemeinschaften aus der Erkenntnis heraus, daß die von ihm beschlossene Einrichtung einer gemeinsamen Marktorganisation für frisches Fleisch¹⁾ nicht erreicht werden kann, solange der innergemeinschaftliche Handelsverkehr mit Frischfleisch durch konträre Gesundheitsvorschriften der einzelnen Länder behindert wird, eine Richtlinie erlassen. Der Verpflichtung, die bestehenden deutschen Vorschriften dieser Richtlinie innerhalb eines Jahres anzugleichen, konnte die BRD nicht nachkommen. Es zeigte sich, daß die bisherigen fleischbeschaurechtlichen Vorschriften einen zu engen Rahmen hatten, um insbesondere die hygienischen Anforderungen für die Einrichtung und den Betrieb von Schlacht- und Zerlegungsbetrieben sowie für die Lagerung und Beförderung von frischem Fleisch aufzunehmen.²⁾ Bis zur Neufassung des deutschen Fleischbeschaurechts erhielt im Jahre 1965 das Durchführungsgesetz EWG-Richtlinie Frisches Fleisch³⁾ als Übergangslösung in der BRD Gesetzeskraft.

In diesem Zusammenhang ist auch zu erwähnen, daß bald eine EWG-Richtlinie für zubereitetes Fleisch sowie eine EWG-Richtlinie für die Einfuhr von frischem Fleisch aus Drittländern erlassen werden, deren Vorschriften in dem neuen Fleischhygienerecht Berücksichtigung finden sollen.

Den EWG-Frischfleischrichtlinien liegen im wesentlichen die Prinzipien zugrunde, welche im Fleischbeschaurecht bei der Neufassung der Einfuhrvorschriften in der BRD im Jahre 1960 erlassen wurden.

Das Durchführungsgesetz enthält vor allem zusätzliche hygienische Anforderungen an die Gewinnung, Zerlegung, Lagerung

1) Vgl. S.94 ff.

2) Vgl. Raschke, E.: Aktuelle Fragen, die sich bei der Vorbereitung eines neuen Fleischhygienegesetzes stellen, in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 66.Jhrg./1966, Heft 9, S.356.

3) Vgl. Gesetz zur Durchführung der Richtlinie des Rates der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft zur Regelung gesundheitlicher Fragen beim innerstaatlichen Handelsverkehr mit frischem Fleisch (Durchführungsgesetz EWG-Richtlinie Frisches Fleisch - FrFlG) vom 28.6.1965, BGBl. I, 1965, S.547ff.

und Beförderung des Fleisches.¹⁾ Die Zulassung von Schlacht- und Zerlegungsbetrieben für den innergemeinschaftlichen Handel darf nur erteilt werden, wenn ein ganzer Katalog von Hygienebestimmungen erfüllt ist. Dieser Katalog umfaßt bei Schlachtbetrieben allein 25 Punkte, bei Zerlegungsbetrieben 14 Punkte.²⁾

Diese Bestimmungen werden manche kommunale Schlachthofverwaltung zwingen, ihre Anlagen durch entsprechende Maßnahmen so einzurichten, daß sie den Anforderungen auf Zulassung zum innergemeinschaftlichen Handelsverkehr mit frischem Fleisch entsprechen. Das Beispiel des Göttinger Schlachthofes³⁾ zeigt, daß im Bereich der kommunalen Schlachthöfe noch vieles in dieser Hinsicht nachzuholen ist. Es liegt auf der Hand, daß mit den neuen Bestimmungen viele Gemeinden erhebliche Investitionen in ihren Schlachthöfen vornehmen müssen. Die schlechte finanzielle Lage der Kommunen und der Bedeutungsschwund dieser Anlagen werden sicher ein Grund sein, die notwendigen Investitionen auf ihre Rentabilität hin zu prüfen.

IV. Das System der Lebend- und Fleischvermarktung

1. Die heutige Preisbildung und Preisnotierung im Absatz von Schlachtvieh

Dem Handel mit Rindern und Schweinen am Viehmarkt liegt die Abrechnung nach Lebendgewicht zugrunde. Bei dieser Abrechnungsart schätzen Käufer und Verkäufer die voraussichtliche Aus-

1) Vgl. Bergmann, G.: Entwurf eines Gesetzes zur Durchführung der Richtlinie des Rates vom 26. Juni 1964, in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 65. Jhrg./1965, Heft 7, S. 280.

2) Vgl. BGBl. I, 1965, S. 553 ff.

3) Vgl. Artikel: Göttinger Schlachthof beanstandet, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung Nr. 183 v. 10.8.1966: "Bei einer Besichtigung des Göttinger Schlachthofes hat sich ... davon überzeugen können, daß die hygienischen und gesundheitspolizeilichen Verhältnisse auf dem größten Schlacht- und Viehmarkt im niedersächsischen Bereich keineswegs den Anforderungen entsprechen. So verfügt der Schlachthof nicht über die Möglichkeit, Fleisch von kranken Tieren von dem für den Verbrauch bestimmten Fleisch abzusondern. Wie die Göttinger Schlachthofverwaltung mitteilte, würde jeder Privatbetrieb unter den gleichen Voraussetzungen von der Gesundheitspolizei geschlossen."

schlachtung und die Qualität des Fleisches am lebenden Stück.

Bei den Schweinen gibt es 10 Klassen, die nur nach dem Gewicht bestimmt werden. Die wesentlichen Merkmale, welche die Qualität der Tiere ausdrücken - wie Fleisch-Fettverhältnis, Fleischqualität und Ausnüchterungsgrad - bleiben daher unberücksichtigt. Das Großvieh wird in Gruppen (Ochsen, Bullen, Kühe, Färsen und Fresser) eingeteilt. Innerhalb der einzelnen Gruppen unterscheidet man bis zu vier Klassen (A,B,C,D). Dabei werden die Merkmale wie Rasse, Alter, Ausmästungsgrad, voraussichtliche Schlachtausbeute und Fleischfülle beachtet und als Einteilungskriterien herangezogen.

Im lebenden Zustand lassen sich diese Merkmale äußerst schwer feststellen. Die Qualitätsübersicht ist infolgedessen bei den heutigen Handelsklassen für lebende Tiere unzureichend. Mit dem wachsenden Wohlstand der Konsumenten und mit schärferer Qualitätsdifferenzierung wiegt dieser Mangel um so schwerer.

Durch den Wandel des Vermarktungssystems hat sich neben dem Absatz der Tiere an den Lebendviehmärkten auch die sog. Tot- oder Fleischvermarktung durchgesetzt. Die Tiere werden von Versandschlachtereien und auch von kommunalen Schlachthöfen getötet, zerlegt und in gefrorenem Zustand versandt.

Die Abrechnung der Versandschlachtereien erfolgt nach Schlachtgewicht und -qualität, wobei für die Beurteilung der Qualität vor allem das Fleisch-Fettverhältnis maßgebend ist. Mit Wirkung vom 1. Oktober 1965 ist die Verordnung über gesetzliche Handelsklassen für Schweinehälften in Kraft getreten.¹⁾ Ab 1. August 1968 gelten in der BRD auch verbindliche Handelsklassen für Rindfleisch.²⁾

Die primäre Aufgabe der Handelsklassen ist es, die Marktpartner über die Kriterien und Eigenschaften zu unterrichten, die man von einem Produkt erwartet; hierbei können nur so viele Merkmale herangezogen werden, wie sie zur Charakterisierung notwendig und wirtschaftlich vertretbar sind. In zweiter Linie sollen die Handelsklassen die Grundlage für eine Preisnotierung schaffen und der Marktinformation dienen.

1) Vgl. S. 299 im Anhang dieser Arbeit.

2) Vgl. S. 300 im Anhang dieser Arbeit.

Die Handelsklassen für Schweinehälften sind Kennzeichnungs-klassen, da sie nur quantitative Merkmale des Schlachtwertes erfassen. Die Handelsklassen für Hälften und Viertel von Rindern und Kälbern bewerten auch qualitative Eigenschaften des Fleisches (z.B. Marmorisierung, Fleischfarbe). Wenn Handelsklassen mit ihren Merkmalen als Kennzeichnungs-klassen betrachtet werden, so können die einzelnen Kriterien durch alle Absatzstufen bis zum Endverbraucher ihre Aussagekraft bewahren; auf diese Weise kann das Angebot transparent gehalten werden. Zugleich können die Wünsche der Konsumenten besser erkannt und daraus Hinweise für die Produktion von Fleisch gewonnen werden.¹⁾ Werden in die Handelsklassen jedoch qualitative Kriterien - wie bei der Handelsklassen-Verordnung für Rindfleisch - einbezogen, so sind ihrer Verwendung im Einzelhandel, z.B. im Rahmen der EWG, aufgrund heterogener Konsumentenvorstellungen, Grenzen gesetzt. Als Ausweg ist die Beschreibung der Handelseinheiten anhand kodifizierter Merkmale auf einer Beschreibungskarte vorgeschlagen worden.²⁾

Die Handelsklassen für Schweinehälften schließen z.B. Teilstücke, deren Marktanteil an den Fleischmärkten sehr hoch ist, nicht mit ein. Von den Handelsklassen für Rindfleisch werden ganze, halbe und geviertelte Tierkörper erfaßt, jedoch nicht einzelne Teilstücke.

Mit dem Erlaß der Handelsklassen für Schweinehälften und Rindfleisch wurden die Voraussetzungen dafür geschaffen, daß die geschlachteten Tiere nach der Qualität und nach dem Gewicht objektiv beurteilt werden können. Diese Klassifizierungsmethoden hatten auch schon aufgrund der gesetzlichen Regelung vor 1925 bestanden, sie waren jedoch zugunsten der Lebendbeurteilung abgeschafft worden.³⁾

Die Versandschlachtereien berechnen die Auszahlungspreise an den Erzeuger entweder nach den Höchstnotierungen des Kölner

1) Vgl. Schön, L.: Handelsklassen für Fleisch - Gegenwärtiger Stand, offene Probleme, in: Marktübersicht auf dem Vieh- und Fleischmarkt, a.a.O., S.52.

2) Vgl. Schön, L.: Handelsklassen für Fleisch ..., a.a.O., S.55 ff.

3) Vgl. die Ausführungen über diese Regelungen von 1925 auf S.54.

Marktes oder nach dem Durchschnitt von acht nordrhein-westfälischen Schlachtviehgroßmärkten. Bei Schlachtschweinen werden zunächst DM 0,20/kg von der Höchstnotierung am Markt abgesetzt; dieser Preis wird dann auf ein Schlachtgewicht von 80 Prozent des Lebendgewichtes bezogen.

Beispiel:

Höchstnotierung für lebende Schweine (Klasse c) DM 2,80/kg

Differenz zwischen Höchstnotierung

am Markt und Preis ab Land

DM 0,20/kg

Preis ab Land für lebende Tiere

DM 2,60/kg

dgl. für Schlachthälften bei einer

80%igen Ausschlachtung

DM 3,25/kg

Ausgehend von diesem Schlachtpreis je Kilo wird eine Preisabstufung je nach der Qualität vorgenommen. Für die Innereien wird ein Durchschnittswert von 3 kg Schlachtgewicht vergütet.

Die Abhängigkeit der Preisbildung für geschlachtete Ware von den Lebendnotierungen steht damit fest.

Der Handel mit Fleisch basiert in der Einzelhandelsstufe auf keiner Regelung mit Handelsklassen, sondern hier wird im wesentlichen nach Fleischgattungen oder Teilstücken gehandelt. Durch die verschiedenartige Schnittführung ist ein korrekter Vergleich zwischen den Einzelhandelsgeschäften nicht möglich.

Für Wurstwaren können die vom Deutschen Fleischerverband und vom Verband der Feinkost- und Fleischwarenindustrie 1965 herausgegebenen Richtlinien für die Qualität und deren Kennzeichnung als Vorstufen zu Handelsklassen aufgefaßt werden.¹⁾

2. Kritische Beurteilung der Lebendviehvermarktung

Bei einer kritischen Beurteilung der Lebendvieh- sowie der Totvermarktung (Fleischvermarktung) kann es nur darum gehen, die Vor- und Nachteile beider Absatzformen kurz gegenüberzustellen. Zuerst soll auf die Vorteile der Lebendviehvermarktung eingegangen werden.

¹⁾ Vgl. Richtlinien für Fleischerzeugnisse vom 5. November 1965, mit Erläuterungen, hrsg. vom Deutschen Fleischer-Verband und Verband der Deutschen Fleischwaren- und Feinkostindustrie, Frankfurt/Main 1965.

a) Vorteile

Die Preisnotierung auf den Viehmärkten ist heute von Interessentengruppen nicht zu beeinflussen, und die Preise der einzelnen Märkte sind weitgehend vergleichbar.

Die Preisfestsetzung ist einfach und erlaubt eine schnelle Abrechnung, da der Käufer sofort bar bezahlen muß. Diese Tatsache spielt bei der Wahl der Handelspartner seitens der Landwirtschaft eine große Rolle. Die Genossenschaften verkaufen in Kommission, wobei der Abrechnungsprozeß länger dauert.

Durch die gesetzlich vorgeschriebenen Ruhepausen vor der Schlachtung erleidet das Fleisch keine Qualitätsverschlechterung.

b) Nachteile

aa) Schwierige Qualitätsbestimmung

Der Handel nach dem Lebendgewicht hat zur Voraussetzung, daß die Marktpartner die Ausschächtung und den eigentlichen Schlachtwert der Tiere schätzen. Die Ausschächtung hängt ab vom Nüchternungsgrad, von der Gattung und dem Typ des Tieres. Der Schlachtwert bestimmt sich heute vorwiegend aus dem Fleisch-Fett-Verhältnis und der Fleischqualität.

Da sich die beiden Kriterien am lebenden Tier schwer abschätzen lassen, haben beide Marktpartner die Möglichkeit, ihr Urteil im breiten subjektiven Spielraum zu bilden.

Für den Erzeuger entsteht ein großes Risiko dadurch, daß die Tiere auf die Anstrengungen des Auftriebes verschieden reagieren und der Ausnüchterungsgrad und damit das Lebendgewicht der Tiere erheblich schwankt. Der Verkäufer läuft damit Gefahr, daß ihm für Tiere oft gleicher Qualität verschiedene Preise bezahlt werden.

Der Käufer geht durch die schlechte Beurteilungsmöglichkeit ein Risiko ein, da er das Fleisch in einer Form weiterverkauft, bei der die Qualität des geschlachteten Fleisches offen zu sehen ist. Dieses Risiko steigt bei den wachsenden Ansprüchen der Verbraucher weiter. Der Fleischer ist jedoch aufgrund seiner Marktstellung häufig in der Lage, sein Risiko durch eine höhere Spanne auf den Verbraucher abzuwälzen.

bb) Geringe Preisdifferenzierung und schwacher Anreiz zur Qualitätsproduktion

Weiterhin hat die Beurteilung des Schlachtviehs im lebenden Zustand zur Folge, daß die Markttransparenz beeinträchtigt wird. Die Unsicherheit bei der Beurteilung des Schlachtwertes äußert sich in der Preisbildung und bei der Klassifizierung der einzelnen Tiere. Die Folge ist, daß die Notierungen in den einzelnen Handelsklassen für lebende Tiere und geschlachtete Hälften unterschiedliche Spannen aufweisen.

Wie unzureichend die Qualitätsübersicht bei den bisher üblichen Handelsklassen zum Ausdruck kommt und wie sie durch den Übergang zur Klassifizierung geschlachteter Tiere verbessert wird, zeigt ein Vergleich der Preise für lebende und geschlachtete Schweine.

Übersicht 5: Schlachtschweinepreise in der BRD (DM/kg)¹⁾

Juni/Juli	Lebende Schweine ^{a)} Schlachtwertklasse			Schweinehälften ^{b)}			
	a	c	d	über 100 kg fett mager	70 - 99,5 kg fett mager		
1956/57	2,51	2,54	2,52	3,04	3,08	3,05	3,07
⋮							
1960/61	2,49	2,58	2,57	3,10	3,26	3,11	3,27
⋮							
1964/65 ^{c)}	2,41	2,53	2,51	3,03	3,28	3,04	3,27

a) Durchschnitt 24 Märkte, Lebendgewicht

b) Niedersachsen, Schlachtgewicht

c) 10 Monate

In den Jahren 1956/57 betrug die maximale Differenz zwischen den Handelsklassen a und c nur 3 Pfg/kg Lebendgewicht. Trotz der scharfen Qualitätsdifferenzierung in der Nachfrage nahm diese Differenz bis zum Jahr 1964/65 nur auf 12 Pfg/kg zu.

Die Entwicklung der Preise für Schweinehälften in den Ver-

1) Zahlen auszugsweise für einzelne Jahre übernommen aus: Böckenhoff, E.: Wandlungen im Absatz des Schlachtviehs, in: Der Tierzüchter, Hannover 1965, Nr. 16, S. 546.

Schlachtereien nahm einen anderen Verlauf. Zwischen den als "mager" oder "fett" bezeichneten Klassen - sowohl für die Klassen mit mehr als 100 kg als auch für die Klassen von 70-99,5 kg Schlachtgewicht - weitete sich die Preisdifferenz in der gleichen Zeit um 18 bis 20 Pfg/kg aus. Sie war also wesentlich höher als bei den Lebendnotierungen. Die starke Differenzierung der Preise, wie sie beim Handel nach Schlachtgewicht und -qualität zu finden ist, fördert die Qualitätserzeugung. Solange vom Preis her kein Anreiz zur Qualitätserzeugung entsteht, bleiben alle Bemühungen erfolglos, den Erzeuger zur Produktion marktgerechter Ware anzuhalten. Die Tatsache, daß heute schon fast jedes vierte Schwein nach Schlachtgewicht und -qualität bezahlt wird, dürfte den Anreiz zur Produktion qualitativ hochwertigen Fleisches in Zukunft wesentlich vergrößern.¹⁾

Differenzierte Qualitätsansprüche und der Wandel der Absatzwege verlangen, daß die Preisermittlung und die Preisberichterstattung an die veränderten Absatzbedingungen angepaßt werden. Eine genaue Preisermittlung und Preisnotierung ist die Voraussetzung für eine gute Markttransparenz und damit für eine korrekte Preisbildung.

Die EWG-Marktordnungen für Rinder und Schweine werden den innergemeinschaftlichen Handel fördern. Den EWJ-Marktordnungen wird aber nur dann ein Erfolg beschieden sein, wenn der Handel auf der Basis einer genauen Qualitätsbezahlung und Klassifizierung arbeiten kann. Ein Blick auf das Ausland und den internationalen Warenverkehr zeigt, daß sich der Anteil der totvermarkteten Tiere im Vergleich zu den lebendvermarkteten ständig vergrößert. "Mit anderen Worten: der europäische Markt ist kein Lebendviehmarkt, sondern ein Fleischmarkt."²⁾

-
- 1) Vgl. die Ausführungen in Teil II dieser Arbeit, wo auf die Durchsetzung der Bezahlung nach Schlachtgewicht und -qualität im Rahmen vertraglicher Vereinbarungen verwiesen wird.
- 2) Hahlbrock, D.: Vieh- und Fleischmarkt, in: Probleme der Vermarktung landwirtschaftlicher Produkte im Zeichen der EWG, Schriftenreihe des Raiffeisenverbandes Schleswig-Holstein und Hamburg e.V., Kiel 1963, Heft 2, S.39.

cc) Quantitätsverluste

Durch längere Transportwege sind beim Lebendvieh Gewichtsverluste festzustellen. Nach BÖCKENHOFF können je nach Transportdauer und Fütterungszwischenzeiten in Verbindung mit den Futtermengen Gewichtsverluste bis zu 6 kg/Schwein auftreten.¹⁾

dd) Höhere Absatzkosten

Im Zusammenhang mit den Gewichtsverlusten ergeben sich beim Lebendviehtransport höhere Transportkosten als beim Versand von Fleisch.²⁾

Die Lebendvermarktung birgt erhöhte Risiken durch Notschlachtungen, Freibankverkauf und Totalverlust in sich. Diese Risiken können zwar versichert werden, jedoch ergeben sich mit dem Versicherungsabschluß Mehrkosten, die den Erlös mindern.

Da die Tiere am Lebendmarkt in Stallungen untergebracht werden müssen, fallen hier Fütterungs- und Wartungskosten an.

Die kommunalen Vieh- und Schlachthöfe werden durch den Arbeitsrhythmus des Fleischerhandwerks nur an 1-2 Tagen zu Wochenbeginn ausgenutzt, den Rest der Woche stehen sie leer. Dieses Stoßgeschäft bringt neben organisatorischen Problemen auch Kosten erhöhungen mit sich, da die gesamten Einrichtungen auf die Maximalkapazität ausgerichtet sind und die Kosten von den Benutzern getragen werden müssen. Die ungleichmäßige Ausnützung, die durchschnittlich bei 40%³⁾ liegt, wirkt kosten erhöhend.

ee) Praxis der Sortierung, des Verkaufs und des Verwiegens

Nach den gesetzlichen Bestimmungen in der BRD muß über den Verkauf jedes einzelnen Tieres ein Schlußschein ausgestellt

1) Vgl. Böckenhoff, E.: Das Vermarktungssystem bei Schlachtvieh und Möglichkeiten zu seiner Rationalisierung, a.a.O., S.84; vgl. auch Drews, M.: Wirtschaftlichkeitsvergleich der Lebend- und Fleischvermarktung von Rindern und Schweinen, Diss. Kiel 1959, S.112.

2) Vgl. Böckenhoff, E.: Das Vermarktungssystem bei Schlachtvieh ..., a.a.O., S.79 ff.

3) Vgl. Stamer, H.: Rationalisierungsmöglichkeiten in der Vermarktung von Veredelungserzeugnissen und ihre organisatorischen Konsequenzen, in: Die Rationalisierung des landwirtschaftlichen Betriebes als agrarpolitisches und betriebswirtschaftliches Problem der Gegenwart, Arbeitsgemeinschaft für Rationalisierung des Landes Nordrhein-Westfalen, Dortmund 1962, Heft 57, S.16; vgl. weitere Ausführungen zu diesem Problem auf S.75, S.262 f.

werden. Diese Regelung verhindert einen Verkauf von Rindern und Schweinen in größeren Partien, wie er z.B. in den USA organisiert ist.¹⁾ Die Zusammenfassung umfangreicherer Partien könnte Einsparungen bei den Transport-, Erfassungs- und Vermittlungskosten mit sich bringen.²⁾

ff) Ungleiche Stellung der Marktpartner

An den meisten Schlachtviehmärkten ist heute der Agenturzwang vorgeschrieben. Wenn der Verkäufer seine Tiere zum Verkauf an den Agenten übergeben hat, besitzt er keinerlei Entscheidungsfreiheit mehr. Der Verkäufer kann sein Angebot nicht mehr zurücknehmen, falls ihm die Preise nicht zusagen. Der Käufer dagegen nimmt den Einkauf selbst vor, je nachdem wie die Preise stehen. Er ist zwar durch die relativ unelastische Nachfrage in der Verbraucherstufe gebunden, aber er kann durch Lagerhaltung seine Nachfrage kurzfristig ändern oder auf den Einkauf von bereits geschlachteter Ware ausweichen. Die kurzfristigen Preisschwankungen sind daher wesentlich geringer als die Angebotsschwankungen.³⁾

Weiterhin beschränken das Abtriebsverbot und die Begrenzung der Auftriebszeiten die Möglichkeiten des Verkäufers am Markt. Auf dem Viehmarkt aufgetriebene Tiere dürfen nur zur Schlachtung oder zum Auftrieb an anderen Schlachtviehmärkten vom Markt abgetrieben werden.

Der Verkäufer hat so keine Möglichkeit, das Vieh bei Überangebot am Markt zurückziehen zu lassen. Das einmal aufgetriebene Vieh muß also zu sinkenden Preisen verkauft oder unter hohen Kosten am nächsten Markttag oder an anderen Märkten wieder angeboten werden.

Der Käufer kann die Marktlage bei Überangebot ausnützen, indem er bei sinkenden Preisen zu Ende des Marktes seinen Bedarf deckt. Bei gering besetzten Märkten muß der Käufer je-

¹⁾ Vgl. Mittendorf, H.-J.: Die Schlachtvieh- und Fleischvermarktung in den USA, in: Berichte über Landwirtschaft, Neue Folge, Bd.37/1959, S.417.

²⁾ Vgl. Souster, H.: Schweineproduktion - wohin des Weges? Unveröffentlichtes Manuskript, Gießen 1967.

³⁾ Vgl. Arnsmeier, F.-W.: Die kurzfristigen Auftriebs- und Preisschwankungen an den westdeutschen Schlachtschweinemärkten, Agrarwirtschaft, Sonderheft 2, Hannover 1956, S.26.

doch höhere Preise bezahlen, da er seinen Bedarf nur relativ geringfügig ändern kann.

Die Begrenzung der Auftriebszeiten verhindert, daß bei zu geringem Angebot weitere Tiere aufgetrieben werden können. Somit nehmen das Abtriebsverbot und die zeitliche Auftriebsbegrenzung dem Anbieter die Möglichkeit, das jeweilige Angebot entsprechend der Nachfrage zu variieren.

Außerdem erfährt der Käufer zu Beginn den Umfang des Marktes, da die Auftriebe angezeigt werden. Der Verkäufer hat keine genauen Vorstellungen über die Nachfrage und das zu erwartende Angebot, wenn das Vieh bei den einzelnen Erzeugern abgeholt wird.

3. Kritische Beurteilung der Fleischvermarktung

Die Mängel der Lebendviehvermarktung sind zum größten Teil die Vorteile der Fleischvermarktung.

a) Vorteile

Im Gegensatz zur Lebendvermarktung ergeben sich hier Vorteile, die z.T. von der Entfernung zwischen Erzeugungs- und Verbrauchsort unabhängig sind; diese sollen nun zuerst behandelt werden.

aa) Objektive Qualitätsbestimmung und Qualitätsbezahlung

Der Nachteil des Lebendviehabsatzes, die Tiere im lebenden Zustand nicht objektiv hinsichtlich der Qualität und der Ausschachtung beurteilen zu können, wird durch die Klassifizierung im geschlachteten Zustand bei der Fleischvermarktung ausgeglichen. Die genaue Qualitätsbestimmung erlaubt eine Abrechnung nach Schlachtgewicht und -qualität, die wiederum ein Anreiz zur Produktion von Qualitätsware ist.¹⁾ Somit ist die Fleischvermarktung eine wesentliche Voraussetzung für die Qualitätserzeugung seitens der Landwirtschaft.

Wenn alle Preisangaben auf der Fleischbasis beruhen, hat der Konsument eine verbesserte Markttransparenz, da ein Vergleich der Fleischeinkaufspreise der Fleischer und der Ver-

1) Vgl. die Ausführungen auf S.83.

braucherpreise möglich wird. Auf dieser Basis treffen sich Konsumenten- und Produzentenwünsche.¹⁾

bb) Anpassung der Erzeugung an den Bedarf

Werden Fleischmärkte geschaffen, so braucht die Erzeugung nicht streng den saisonalen Bedarfsänderungen angepaßt zu werden, da die Lagerhaltung mit relativ geringeren Kosten und Verlusten als an den Lebendviehmärkten verbunden ist. Durch den besseren mengenmäßigen Ausgleich von Angebot und Nachfrage (Bestellmarkt) können die kurzfristigen Preisschwankungen nivelliert werden; damit wird die Kalkulation der Erzeuger und Abnehmer erleichtert.

cc) Bessere Ausnützung der Schlachthofkapazitäten

Die ungenügende Auslastung der Anlagen kommunaler Schlachthöfe kann dadurch verbessert werden, daß die Schlachtungen über die ganze Woche gleichmäßig verteilt werden. Dies führt zu einer Kostensenkung, die den Absatzprezess vertilligt.²⁾

Außerdem lassen sich Substanzverluste an den Tieren, wie sie sich bei der Lebendvermarktung ergeben, vermeiden.

dd) Rationelle Gestaltung der Fleischverwertung

Der Metzger kann auf dem Fleischmarkt die Teilstücke in der Menge einkaufen, wie er sie für den Verkauf und die Verarbeitung benötigt. Damit entfällt für ihn das Problem, ganze Tiere kaufen und verwerten zu müssen.

Die Nachfrage nach großen Partien einheitlicher Qualität kann durch die Zusammenstellung von Hälften und Vierteln besser als am Lebendmarkt befriedigt werden.

Durch die Ausgliederung der Schlachtungsfunktion könnte das Fleischergewerbe den Arbeitskräftemangel beheben und zu einer höheren Arbeitsproduktivität gelangen.³⁾

Die bisher behandelten Vorteile der Fleischvermarktung sind von der Entfernung zwischen Erzeugungs- und Schlachtort bzw.

1) Vgl. Senster, H.: Die zweckmäßige Gestaltung der genossenschaftlichen Schlachtviehverwertung, Schriften aus dem Institut für ländliches Genossenschaftswesen an der Justus Liebig-Universität Gießen, Heft 2, Gießen 1962, S.49.

2) Vgl. S.248 f.

3) Vgl. diese Entwicklung auf S.99 ff., S.279 ff.

Verarbeitungsort unabhängig. Daneben gibt es entfernungsabhängige Vorteile:

ee) Senkung der Vermarktungskosten

Der Transportkostenvorteil nimmt bei geschlachteter Ware gegenüber lebend beförderten Tieren mit steigender Marktentfernung zu. Nach Feststellungen von BÖCKENHOFF¹⁾ steigt die relative Kosteneinsparung bis zu einer Entfernung von 250 km an; darüber hinaus hält sie sich konstant.

Der Gesamtkostenvorteil (Erfassungs-, Transport- und Vermarktungskosten) des Fleischversandes gegenüber dem Lebendviehtransport beträgt bei Schweinen 10% und bei Rindern 23-24%.²⁾

BÖCKENHOFF beziffert die gesamten Kostenvorteile der Fleischvermarktung für das Schwein (100 kg) bei der Belieferung des Fleischmarktes mit DM 7,35, bei Lieferung von Versandschlachtereien an Direktbezieher mit DM 12,04 und bei Direktbelieferung ohne Ausgleichsabgabe mit DM 18,23.³⁾

Bei kostengerechten Gebühren, d.h. bei Wegfall der Ausgleichsabgabe und bei einheitlicher Beschaugebühr, würden die Kostenvorteile je Schwein (100 kg) bei Belieferung des Fleischmarktes DM 15,49 und bei Verkauf an Direktbezieher DM 22,52 betragen.⁴⁾

DRECHSLER⁵⁾ hat in einem Vergleich der Vermarktungssysteme bei Rindern nachgewiesen, daß die Fleischvermarktung bei einem Verkauf an Direktbezieher um DM 36,24 je Rind (500 kg) billiger ist als der Lebendabsatz. Einsparungen ergeben sich ebenso wie bei den Schweinen hinsichtlich der Frachtkosten und Substanzverluste. Wenn bei der Fleischvermarktung die Ausgleichsabgabe entfallen und die Beschaugebühr auf den an den kommuna-

1) Vgl. Böckenhoff, E.: Das Vermarktungssystem bei Schlachtvieh und Möglichkeiten zu seiner Rationalisierung, a.a.O., S.79ff.

2) Vgl. Böckenhoff, E.: Das Vermarktungssystem bei Schlachtvieh und Möglichkeiten zu seiner Rationalisierung, a.a.O., S.81.

3) Vgl. Böckenhoff, E.: Das Vermarktungssystem bei Schlachtvieh ..., a.a.O., S.125.

4) Vgl. Böckenhoff, E.: Das Vermarktungssystem bei Schlachtvieh ..., a.a.O., S.138.

5) Vgl. Drechsler, H.-D.: Die Vermarktung von Schlachtvieh a.a.O., S.84.

len Schlachthöfen üblichen Umfang herabgesetzt würde, so wäre dieser Absatzweg bei einer Vermarktung über den kommunalen Fleischmarkt um DM 9,30/Rind und beim Verkauf an Direktbezieher um DM 61,-/Rind günstiger.¹⁾ Die Kostenunterschiede zwischen der Lebend- und Fleischvermarktung wären noch gravierender, wenn die kommunalen Schlachthöfe anstelle der Einheits-Benutzungsgebühr für die öffentlichen Anlagen - diese Gebühr entspricht nicht den tatsächlichen Kosten, sondern sie wird mit der Ausgleichsabgabe und aus Zuschüssen der Kommunen subventioniert - nach einem Wegfall der Ausgleichsabgabe die Gebühren heraufsetzen müßten.

Die Vermarktungskosten sind im Falle der Fleischvermarktung in marktfernen Gebieten wesentlich niedriger als beim Lebendviehabsatz, so daß in diesen Regionen die Fleischvermarktung weitaus bedeutender ist.²⁾

Die Einsparungen an Vermarktungskosten und die Vermeidung von Substanzverlusten können zu sinkenden Verbraucherpreisen führen. Durch den Übergang zur Fleischvermarktung kann die Vermarktung verbilligt werden: Absatzkosten werden eingespart und die Absatzwege verkürzt.

b) Nachteile

Auf einen gravierenden Nachteil, nämlich die Abhängigkeit der Preisbildung in der Fleischvermarktung von den Lebendmarktnotierungen, wurde bereits hingewiesen.³⁾ Dieser Nachteil ist nur vorübergehender Natur und würde verschwinden, sobald die Preise bei Fleischvermarktung von den Lebendmarktnotierungen gelöst würden.

Als weitere Nachteile sind besonders hervorzuheben:

aa) Traditionelle Wirtschaftsweise des Fleischerhandwerks

Einer Ausweitung des Absatzes von Fleisch über die Fleischmärkte steht die traditionelle Arbeitsweise der Fleischer im Wege. Die Metzger finden sich nur zögernd bereit, Hälften und Viertel am Fleischmarkt einzukaufen. Die Eigenschlachtung und

1) Vgl. Drechsler, H.-D.: Die Vermarktung von Schlachtvieh ..., a.a.O., S.84 ff.

2) Vgl. die Bedeutung der einzelnen Absatzwege auf S.120 ff.

3) Vgl. S.78 ff.

Verarbeitung von schlachtfischem Fleisch erscheinen ihnen immer noch als ein wichtiger Bestandteil ihrer handwerklichen Tätigkeit.

Jedoch zeigen sich schon Tendenzen einer Funktionenausgliederung im Fleischerhandwerk - hervorgerufen durch den Arbeitskräftemangel -, die den Fleischeinkauf für den Metzger günstig erscheinen lassen.¹⁾

bb) Längere Vermarktungsdauer

Der Zeitraum von der Ablieferung des Viehs bis zur endgültigen Abrechnung dauert länger, da der Landwirt den Gegenwert für das gelieferte Schlachtvieh erst nach dem Verkauf des Fleisches und der Innereien erhalten kann. Eine Vorfinanzierung oder eine Abschlagszahlung seitens des Schlachtunternehmens wäre zwar ein Ausweg, aber die Zinsbelastung würde sich als Kostenbestandteil und damit als Abzug vom Erlös auswirken.

Maßgeblich für die Beurteilung ist jedoch letztlich der Vergleich der Erlöse aus der Lebend- und Fleischvermarktung. Wenn die Einnahmen aus der Fleischvermarktung mindestens um den Zinsverlust (wegen später Gutschrift des Erlöses) höher liegen, ist der o.a. Nachteil unerheblich.

cc) Ausgleichsgebühren

An einer anderen Stelle dieser Arbeit wurde bereits darauf hingewiesen²⁾, daß die Ausgleichsgebühren die rein wirtschaftlichen Gegebenheiten zuungunsten der Fleischvermarktung verschieben.

Mehrere Autoren³⁾ haben gefordert, daß die durch Gesetz

1) Vgl. nähere Einzelheiten zu dieser Entwicklung auf S.99 ff.

2) Vgl. S.54 ff., S.254 f.

3) Vgl. Strecker,O., Roller,G., Saft,A., Schuch,H.: Die Landwirtschaft und ihre Marktpartner - Neue Formen der Zusammenarbeit -, Landwirtschaft - Angewandte Wissenschaft, Heft 118, Hiltrup bei Münster 1962, S.113.

Vgl. Böckenhoff,E.: Der Weg der Vermarktung vom Erzeuger bis zum Verbraucherort, in: Rationalisierung der Vermarktung von Schlachtvieh und Fleisch, Arbeitsgemeinschaft für Rationalisierung des Landes Nordrhein-Westfalen, Heft 52, Dortmund 1962, S.26 ff.

Vgl. Seuster,H.: Die zweckmäßige Gestaltung der genossenschaftlichen Schlachtviehverwertung, a.a.O., S.57.

Vgl. Drechsler,H.-D.: Die Vermarktung von Schlachtvieh..., a.a.O., S.87.

beschaffenen ungünstigen Bedingungen (Ausgleichsgebühren, verminderte Beschaugebühren) beseitigt werden sollen und der Entwicklung der Fleischvermarktung freier Bahn gelassen wird.

Zusammenfassend läßt sich aus dem Vergleich der Vor- und Nachteile beider Vermarktungssysteme herauslesen, daß die Vorteile der Fleischvermarktung mit zunehmender Marktentfernung an Bedeutung gewinnen. Die aufgeführten Nachteile des Lebendviehabsatzes werden durch den zunehmenden Druck, die Absatzkosten zu senken und die Qualitätserzeugung zu fördern, so gravierend, daß in Zukunft mit einem starken Rückgang dieses Absatzsystems zu rechnen ist.

Im EWG-Raum wird sich die Fleischvermarktung durchsetzen und die Höhe der Vermarktungskosten wird in dem kommenden Wettbewerb auf dem gemeinsamen Markt eine große Rolle spielen; deshalb sollten die Vorteile der Fleischvermarktung ausgenutzt werden.

Übersicht 6: Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile der Lebendvieh- und Fleischvermarktung

Lebendviehvermarktung		Fleischvermarktung	
Vorteile	Nachteile	Vorteile	Nachteile
1. Preisnotierung von Interessengruppen nicht beeinflussbar	1. Schwierige Qualitätsbestimmung	1. Objektive Qualitätsbestimmung und -bezahlung	1. Traditionelle Wirtschaftsweise des Fleischerhandwerks
2. Vergleichbarkeit der Preise einzelner Märkte	2. Geringe Preisdifferenzierung und schwacher Anreiz zur Qualitätsproduktion	2. Anpassung der Erzeugung an den Bedarf	2. Längere Vermarktungsdauer
3. Einfache Preisbildung	3. Quantitätsverluste	3. Bessere Ausnutzung der Schlachthofkapazitäten	3. Ausgleichsbühnen
4. Keine Qualitätsverschlechterung	4. Höhere Absatzkosten	4. Rationelle Gestaltung der Fleischverwertung	
	5. Umständliche Sortierung, Verkauf und Verwiegen	5. Senkung der Vermarktungskosten	
	6. Stellung der Marktpartner		

v. Die EWG-Marktordnungen für Rind- und Schweinefleisch

1. Allgemeines

Getreide, Geflügelfleisch, Eier, Obst und Gemüse sowie lebende und geschlachtete Schweine sind seit 30. Juni 1962 in eine gemeinsame europäische Marktordnung einbezogen worden. Dazu traten ab 2. September 1963 die Bestimmungen über Teilstücke von Schweinen, Fleischwaren und Konserven.

Diese gemeinsamen Marktorganisationen wurden am 1. September 1964 durch das Inkrafttreten der Marktordnungen von Reis und am 1. November 1964 durch den Erlass der EWG-Marktordnung für Rindfleisch ergänzt.

Gegenüber den Drittländern wird der einheitliche europäische Agrarmarkt durch ein System veränderlicher Einfuhrabgaben (Abschöpfungen) und durch Preisvorschriften (Richt- und Orientierungspreise) geschützt.

2. Die Marktordnung für Rindfleisch

Die Gemeinschaftsverordnung umfaßte im wesentlichen eine Regelung von Zöllen und Abschöpfungen für den Warenverkehr (lebende Rinder, Rindfleisch und Rindfleischerzeugnisse) zwischen den EWG-Ländern sowie zwischen diesen und den Drittländern. Schon im Jahre 1964 wurde vereinbart, daß die Zölle und sonstigen einschränkenden Maßnahmen im Handelsverkehr zwischen den Mitgliedsländern bis spätestens 1970 abgebaut und bis dahin ein gemeinsamer Zolltarif sowie ein einheitliches Abschöpfungsregime für die Einfuhren aus Drittländern errichtet sein müssen. Im Jahre 1966 wurde beschlossen, daß der gemeinsame Markt für Rindfleisch schon am 1.1.1967 bestehen sollte; jedoch wurde die Einführung der Rinder-Marktordnung später auf den 1. Juli 1968 verschoben.¹⁾

Der Orientierungspreis für Rinder, der als zufriedenstellender Durchschnittspreis für die Erzeuger innerhalb eines Jahres angesehen wird, beträgt ab 1. Juli 1968 DM 272,- je

1) vgl. Gesetz zur Durchführung der gemeinsamen Marktorganisationen für Milch und Milcherzeugnisse sowie für Rindfleisch (Durchführungsgesetz EWG Milch und Milcherzeugnisse sowie Rindfleisch), BGBl. I, 1968, S.838ff.

100 kg Lebendgewicht.¹⁾ Interventionsmaßnahmen seitens staatlicher Stellen oder seitens privater Lagerhaltungsunternehmen unter Gewährung staatlicher Beihilfen können ergriffen werden, wenn sich die Preise für Schlachtrinder auf den repräsentativen Märkten der Gemeinschaft zwischen 93 und 98% des Orientierungspreises bewegen. Wenn die Marktpreise unter 93% des Orientierungspreises fallen, müssen Maßnahmen zur Entlastung des Marktes ergriffen werden.²⁾

Der gemeinsame Zollltarif im Verkehr mit Drittländern beträgt für lebende Tiere 16% und für Fleisch 20%.³⁾ Während bei den Einfuhren aus Drittländern die erwähnten Zollsätze generell erhoben werden, wird das Abschöpfungssystem erst dann wirksam, wenn die Rinderpreise in der Gemeinschaft unter eine gewisse Höhe abgefallen sind. Für die Höhe des Abschöpfungsbetrages ist eine Staffelung von 100 über 75, 50, 25 bis auf 0% vorgesehen.⁴⁾

3. Die Marktordnung für Schweinefleisch

Die Marktordnung für Schweinefleisch ist durch ein System von Abschöpfungen geprägt:

Im innergemeinschaftlichen Handel wurden beim grenzüberschreitenden Warenverkehr früher Beträge abgeschöpft, die der Differenz zwischen den Referenzpreisen der einzelnen Länder entsprachen. Diese Abschöpfungen wurden bis zum 1. Juli 1967 allmählich abgebaut. Von diesem Zeitpunkt begann die Anwendung gemeinsamer Preise für Schweinefleisch.

Im Warenverkehr mit Drittländern wurde bis 1. Juli 1967 ein Betrag erhoben, der sich aus dem innergemeinschaftlichen Abschöpfungsbetrag, dem sogenannten Futterpreisunterschied zwischen dem Land mit dem niedrigsten Referenzpreis und dem

1) Vgl. Artikel: Neue EWG-Rindfleischmarktordnung ab 1. Juli 1968 in Kraft, in: Mitteilungsblatt des Raiffeisenverbandes Baden e.V., Juli 1968, Folge 7, S.20.

2) Vgl. Die Grundtatsachen der gemeinsamen Marktordnung für Rindfleisch, Presse- und Informationsstelle der Europäischen Gemeinschaften, Oktober 1964, S.8.

3) Vgl. Artikel: Gemeinsamer Markt für Rindfleisch, in: Allgemeine Fleischerzeitung, Nr.35 v. 20.3.1968.

4) Vgl. Artikel: Gemeinsamer Markt für Rindfleisch, a.a.O.

Weltmarktpreis, und einem Teilkbeitrag in Prozenten des durchschnittlichen Angebotspreises vor Einfuhren aus Drittländern zusammensetzte. Ab 1. Juli 1967 ist der innergemeinschaftliche Abschöpfungsbeitrag weggefallen. Bei starken Einfuhren kann die EWG-Kommission eine weitere Zusatzabgabe erheben, um einen Preissturz zu vermeiden.

Zweck der beiden Marktordnungen für Rind- und Schweinefleisch ist es also, den innergemeinschaftlichen Handel zu liberalisieren und der Landwirtschaft in der EWG ein angemessenes Preisniveau zu sichern. Ein System von Abschöpfungen bzw. Wertzöllen soll das innergemeinschaftliche Preisniveau vor billigen Einfuhren aus Drittländern schützen. Den EWG-Marktordnungen ist weiterhin die Aufgabe zugelegt, daß die saisonalen und zyklischen Preisschwankungen u.a. mit gemeinsamen Interventionsmaßnahmen abgemildert werden.¹⁾

Die Erfahrungen mit der am 1. Juli 1967 in Kraft getretenen EWG-Schweinefleisch-Marktordnung zeigen, daß durch gesetzliche Regelungen, wenn sie auf noch so ausgeklügelten Verordnungen beruhen, Preiseinbrüche und Absatzschwierigkeiten nicht verhindert werden können.²⁾ Danach ist es zweifelhaft, ob die Produktion und der Absatz an Schlachtrindern auf den Binnenmärkten der EWG-Länder mit der Rinder-Marktordnung so gesteuert werden können, daß sich die Verkaufspreise auf den Märkten in der Höhe der Orientierungspreise bewahren.³⁾ Jedoch wird sich eine weitgehende Preisangleichung auf den Binnenmärkten erreichen lassen, die auf den Rindermärkten im Gegensatz zu den Schweinemärkten schon seit längerer Zeit zu beobachten ist.

Die Ausführungen in Kapitel B haben gezeigt, daß die kommunalen Viehmärkte und Schlachthöfe sowie die Lebendviehvermark-

1) Vgl. die Ausführungen auf S. 26 . Hier wird kurz auf die anderen Möglichkeiten eingegangen, mit denen die saisonalen und zyklischen Schwankungen durch geplante Regelungen im Bereich der EWG abgemildert werden können. Wichtig ist auch der Hinweis auf die Möglichkeiten im Rahmen der überbetrieblichen Zusammenarbeit, diese Preis- und Mengenschwankungen einzuschränken (vgl. Teil II der Arbeit, bes. S.132.

2) Vgl. Artikel: Gemeinsamer Markt für Rindfleisch, a.a.O.

3) Vgl. Fußnote 1) derselben Seite.

tung rationalisierungsbedürftig sind. In Teil III dieser Arbeit sollen Vorschläge gebracht werden, wie eine Verbesserung erreicht werden könnte.

C. Analyse des Absatzes von Rindern und Schweinen

I. Theoretische Erörterung der Absatzmethoden

Als absatzpolitische Instrumente sind zu nennen:¹⁾

Absatzmethode,
Preispolitik,
Produktgestaltung,
Werbung.

Unter Absatzmethoden sind die Vertriebssysteme, die Absatzformen und die Absatzwege zu verstehen, die ein Unternehmen im Zusammenhang mit dem Verkauf seiner Erzeugnisse oder Waren wählt. Bei dem Verkauf von Rindern und Schweinen spielen vor allem die Begriffe "Absatzform" und "Absatzweg" eine große Rolle. Deshalb sollen vor allem die Absatzformen mit betriebs-eigenen und betriebsfremden Einrichtungen und die Absatzwege für Vieh und Fleisch im einzelnen dargestellt werden.

1. Vertriebssystem

Ein Unternehmen kann den Absatz in zentralisierter oder in dezentralisierter Form organisieren. Diese beiden Begriffe zentralisierter und dezentralisierter Absatz sind eine Frage der Wahl des "Vertriebssystems". In ersterem Falle verkauft ein Unternehmen ausschließlich über ein eigenes Absatzbüro; daneben gibt es keine weiteren Verkaufsniederlassungen innerhalb des Absatzgebietes. Im zweiten Falle sind einem Unternehmen mehrere eigene Verkaufsniederlassungen angegliedert.

2. Absatzformen

Ein Unternehmen kann seine Produkte in verschiedenen Formen absetzen, entweder mittels betriebseigener Absatzeinrichtun-

1) Vgl. Gutenberg, E.: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, II. Band "Der Absatz", Berlin-Göttingen-Heidelberg 1955, S. 89ff.

gen, z.B. durch Angestellte, oder mittels angestellter Reisender der Unternehmung oder Verkauf in eigenen Läden. Den Gegensatz bilden betriebsfremde Absatzeinrichtungen (Einschaltung von Agenten, Maklern oder Kommissionären).

3. Absatzwege

Weiterhin stehen einem Unternehmen zwei Absatzwege offen: Entweder werden die Waren direkt an den Verbraucher oder Weiterverarbeiter abgesetzt; dann spricht man von direktem Absatzweg. Oder die Produktionsbetriebe verkaufen ihre Erzeugnisse an den Handel.

II. Absatzformen für Schlachtvieh und ihre Funktionen

1. Betriebseigene Absatzeinrichtungen

Als betriebseigene Absatzeinrichtungen sind der Eigenverbrauch und der Eigenverkauf des Erzeugers anzuführen. Der Erzeuger ist aufgrund der Eigenart des Produktes Fleisch normalerweise nicht in der Lage, über eventuelle Eigenschlachtungen hinaus, den Weiterverkauf und die Be- und Verarbeitung selbst zu übernehmen. Den Eigenverkauf von Fleisch hat der Erzeuger daher weitgehend auf betriebsfremde Absatzeinrichtungen übertragen.

Der Eigenverbrauch des Landwirts spielt natürlich für die Ernährung der eigenen Familie eine Rolle. Aber hier macht sich die Tendenz bemerkbar, die lebenden Tiere zu verkaufen, sie von fremden Absatzeinrichtungen, z.B. den Fleischern und den Genossenschaften, schlachten zu lassen und die benötigten, fertig ausgelösten Teile zurückzukaufen.

Die Situation auf dem heutigen Markt für Vieh und Fleisch ist dadurch gekennzeichnet, daß sich wegen der wachsenden Ansprüche der Verbraucher und aufgrund der sich entwickelnden Arbeitsteilung zwischen die Erzeuger von Schlachtvieh und den Endverbraucher von Fleisch immer mehr Glieder geschoben haben. Die Entwicklung hat dazu geführt, daß sich verschiedene betriebsfremde Absatzeinrichtungen in den Absatz von Vieh und Fleisch eingeschaltet haben.

2. Betriebsfremde Absatzeinrichtungen

Das Entstehen zahlreicher betriebsfremder Absatzeinrichtungen hat zu einer starken Differenzierung der Funktionen geführt. UHLIG¹⁾ unterscheidet folgende Funktionen beim Absatz von Schlachtvieh und Fleisch, die von einzelnen Absatzorganen übernommen werden können:

1. Die Erzeugung wird von landwirtschaftlichen Betrieben und gewerblichen Schlachtviehmästereien übernommen.
2. Die Kollektion (Sammeln und Zusammenfassen der bei den Erzeugern anfallenden Produkte zu größeren Warenposten) nehmen die Viehverwertungsgenossenschaften und der Viehhandel wahr.
3. Die Zentralgrossierung (Handel in größerem Ausmaß an bestimmten Marktorten) liegt in der Hand von Agenturen und landwirtschaftlichen Viehverkaufsstellen.
4. Die Schlachtung übernehmen entweder Großschlachter, Fleischer, Versand- oder Genossenschaftsschlachtereien.
5. Der Zwischenhandel umfaßt die Tätigkeit der Zerlegung in Hälften und Viertel. Der Fleischgroßhandel und die landwirtschaftlichen Fleischverkaufsstellen übernehmen diese Funktion.
6. Unter die Funktion Be- und Verarbeitung fällt die Weiterverarbeitung der Fleischstücke, die von Fleischern und Fleischwarenfabriken übernommen wird.
7. Grossierung bedeutet die Großhandelstätigkeit mit Fleisch und Wurstwaren; diese Funktion liegt beim Fleischwarengroßhandel.
8. Detaillierung umfaßt die Einzelverteilung dieser Waren an den Endverbraucher durch die Fleischer und den Einzelhandel.

Die einzelnen Glieder der Handelskette sollen im folgenden eingehend betrachtet werden.

a) Das Fleischergewerbe

Das Fleischergewerbe tritt in der Bundesrepublik als bedeutendster Handelspartner für den Landwirt auf. Gleichzeitig

1) Vgl. Uhlig, A.: Analyse des westdeutschen Schlachtviehmarktes im Hinblick auf eine Steigerung des Absatzerfolges, Diss. Gießen 1963, S.52 f.

übernimmt dieses Gewerbe den größten Anteil der Versorgung der Bevölkerung mit Fleisch. In dieser Mittlerstellung zwischen Erzeuger und Verbraucher übernehmen die Fleischer fast sämtliche Handels- und Bearbeitungsfunktionen.

Die Betriebe des Fleischerhandwerks, die unter der Leitung eines Fleischermeisters stehen und in der Handwerksrolle eingetragen sind, werden als Fleischergewerbe bezeichnet. Fleisch und Fleischerzeugnisse werden über den eigenen Ladentisch und an Großverbraucher und Einzelhändler verkauft.

Eine Aufgliederung der Fleischereien nach ihren Umsätzen zeigt, daß über 60% der Fleischereien einen Umsatz bis zu 250.000 DM jährlich und 89% aller Betriebe nicht über 500.000 DM Jahresumsatz haben. Nur etwa 3% haben einen Jahresumsatz von über 1 Mio DM.¹⁾ Die meisten Fleischereien sind Kleinbetriebe.

Die Einkaufsgewohnheiten der Fleischereien sind unterschiedlich, je nachdem ob die Fleischer in einem Schlachtviehüberschußgebiet oder in Zuschußgebieten Lebewildtiere oder geschlachtete Ware kaufen. NIEHAUS hat nachgewiesen²⁾, daß die Fleischereibetriebe in Überschußgebieten den Bedarf an lebenden Rindern direkt bei den Erzeugern decken. Fast 47% des gesamten Absatzes an Schlachtrindern ging in dem Untersuchungsgebiet direkt vom Erzeuger zum Fleischer. Circa 16% an lebenden Rindern beschaffen sich die Fleischer durch den privaten oder genossenschaftlichen Handel. Der Einkauf geschlachteter Rinder - in Hälften, Vierteln oder kleineren Teilstücken - ist gerade für kleine Fleischereien bedeutungsvoll geworden, da die zu große Einheit "Rind" für diese Fleischereien nicht in kurzer Zeit abzusetzen ist und die Beschaffung qualitativ und quantitativ an dem Bedarf orientiert werden kann.

Bei den Schweinen werden circa 22% des Lebewildes der Fleischereien über den Privathandel oder die Genossenschaften außerhalb der Schlachtviehmärkte und nur 5% über die Absatz-

1) Vgl. Niehaus, H.: Die Vermarktungswege für Schlachtvieh in der Bundesrepublik Deutschland, Schriften des Instituts für ländliches Genossenschaftswesen, Gießen 1965, Heft 3, S.28.

2) Vgl. Übersicht auf S.101.

wege auf den öffentlichen Märkten eingekauft. Der Anteil des Direktabsatzes vom Erzeuger zum Fleischer beträgt ungefähr 61%. Die Fleischereien beziehen circa 11% der verarbeiteten Ware in Form von geschlachteter Ware.

In Zuschußgebieten kaufen die Fleischereien fast ausschließlich auf den öffentlichen Schlachtvieh- und Fleischmärkten. Im Durchschnitt beziehen sie in den Zuschußgebieten 70 bis 80% der Ware über den Lebenvieheinkauf und 20 bis 30% über den Fleischbezug. Dabei wird Rindfleisch über den Fleischmarkt anteilmäßig stärker bezogen als Schweinefleisch.

Übersicht 7: Anteile einzelner Einkaufswege von Schlachtvieh und Fleisch der untersuchten Fleischereien (Angaben in v.H. des Gesamteinkaufs)¹⁾

Schlacht- tierart	Ge- biet	Lebendvieheinkauf			Fleischeinkauf		Ges. eink.
		Schlacht- viehmarkt	Gen.+ Handw.	v.Erz. direkt	Fleisch- markt	ohne Fl.m.	
Rinder	a	4,0	15,6	46,7	4,9	28,8	100
Rinder	b	59,7	9,4	--	30,9	--	100
Schweine	a	5,3	22,2	61,1	3,4	8,0	100
Schweine	b	67,8	17,0	4,2	11,0	--	100

a) 45 Betriebe in Erzeugernähe

b) 14 Betriebe in Großstädten (Schlachtviehmarkt)

Der Mangel an Arbeitskräften hat das Fleischerhandwerk gezwungen, durch die Ausgliederung von Funktionen zu rationalisieren. So sind die Fleischereien dazu übergegangen, in stärkerem Maße über den Fleischmarkt einzukaufen oder z.B. die Funktion des Schlachtens an Lohn- und Großschlächter auszugliedern.²⁾ Dieser Prozeß der Funktionenausgliederung ist noch

1) Niehaus, H.: Die Vermarktungswege für Schlachtvieh ..., a.a.O., S.35.

2) Vgl. Willers, B.: Fleischabsatz im Umbruch, a.a.O., S.122: "Der Übergang vom Lebendvieh- zum Fleischeinkauf durch das Metzgergewerbe vollzieht sich am schnellsten in den schlachthofpflichtigen Gemeinden. Auf der einen Seite ist der Mangel an Arbeitskräften hier ausgeprägter als in ländlichen Gebieten, zum anderen verfügen die Fleischerbetriebe dort nicht über eigene Schlachthanlagen. Sie können sich daher kurzfristig umstellen, da sie auf die Ausnützung vorhandener Betriebsanlagen keine Rücksicht nehmen müssen. Ferner haben

nicht abgeschlossen; durch die Änderung im Absatz mit Nahrungsmitteln hat er neue Impulse erhalten.¹⁾

Die Umsätze des Fleischerhandwerks haben in den letzten Jahren mit der Entwicklung der Verbraucherausgaben für Fleisch und Fleischwaren nicht Schritt halten können. Das Fleischerhandwerk versucht sich durch Erweiterung des Sortiments dieser Entwicklung anzupassen. Da die Lebensmitteleinzelhandelsgeschäfte durch die Aufnahme von Frischfleisch und Fleischwaren dem Fleischerbetrieb hinsichtlich der Sortimentsbreite überlegen sind, führen die Fleischereien in jüngster Zeit ein tiefgestaffeltes Sortiment an Fleisch und Fleischerzeugnissen. Darüber hinaus bemühen sich die Fleischereien, das Sortiment auf Nichtfleischwaren (Konserven, Tiefkühlkost, Geflügel und Wild, Butter, Margarine, Gewürze und Luxaten) auszuweiten. Die Fleischereien gehen damit von dem Grundsatz ab, nur selbsthergestellte Waren zum Verkauf anzubieten.

Die Zunahme der Fleischverarbeitung außerhalb des Fleischerhandwerks und die Ausweitung des Sortiments kommt in der Struktur der Umsätze zum Ausdruck. Der Anteil des Handwerksumsatzes der Fleischereien ist rückläufig: Sein Anteil ging von 92,3% im Jahre 1955 auf 88,6% im Jahre 1964²⁾ zurück.

Die Fleischereien setzen ungefähr 80% der erzeugten Produkte direkt an den Konsumenten ab. Der Fleisch- und Fleischwarengroßhandel sowie der Lebensmitteleinzelhandel nehmen den restlichen Teil der in Fleischereien gewonnenen Erzeugnisse ab.

In diesem Zusammenhang soll noch kurz auf die Tätigkeit der Fleischereinkaufsgenossenschaften eingegangen werden. Die Erfolge der Einkaufsgenossenschaften des Lebensmitteleinzelhandels (Rowa, Edeka) haben dazu geführt, daß auch im Fleischer-

die Metzgerbetriebe in diesen Städten auf den Fleischmärkten nur noch Einkäufe erledigen für Halften und Viertel; vgl. ebenso S.124: "Als langfristige Entwicklung zeichnet sich bei den Fleischerbetrieben eindeutig ein weiterhin verstärkter Fleischeinkauf ab. Das zeigt sich auch in den eifriger Bemühungen der Fleischergenossenschaften, Frischfleisch und Fleisch- und Wurstwaren in das Sortiment aufzunehmen."

1) Vgl. S.106 f.

2) Vgl. Böckenhoff, E.: Marktstruktur und Preisbildung ..., a.a.O., S.45.

handwerk der genossenschaftlichen Zusammenarbeit größere Bedeutung beigemessen worden ist.

Während die Fleischereinkaufsgenossenschaften früher ausschließlich Hilfsstoffe für die Verarbeitung und Ladeneinrichtungen anboten, sind die Genossenschaften durch das Expansionsstreben des Lebensmitteleinzelhandels¹⁾ und die Bemühungen der Landwirtschaft - vor allem der ländlichen Genossenschaften²⁾ - um die vertikale Integration, zur Intensivierung des Fleischgeschäftes übergegangen.³⁾ Als Gegenmaßnahme gegen den wachsenden Anteil des Fleisch- und Wurstwarenverkaufs in den Lebensmittelgeschäften hat das Fleischerhandwerk seinerseits das Sortiment auf Lebensmittel ausgedehnt. Mit Hilfe der ZENTRAG (Zentralgenossenschaft des Fleischergewerbes) haben die Fleischereinkaufsgenossenschaften eine Tiefkühlkette für Lebensmittel und Geflügel aufgebaut.

Zu der Entwicklung im Warengeschäft läßt sich sagen, daß sich die Umsatzschwerpunkte der Fleischer-genossenschaften vom traditionellen Handel mit Fleischereibedarf zu den drei Sortimentsbereichen Fleisch, Geflügel und Lebensmittel verlagert haben.

Die Umsätze der ZENTRAG haben sich in den einzelnen Warengruppen von 1958 bzw. 1959 bis 1965 wie folgt entwickelt:⁴⁾

Fleisch/Innereien	1958 = 100%	-	1965 = 273%
Geflügel	1959 = 100%	-	1965 = 541%
Lebensmittel	1958 = 100%	-	1965 = 592%
Fleischereibedarf	1958 = 100%	-	1965 = 234%

Der Ausbau des Warengeschäftes bedingte zusätzliche Betreuungsleistungen der Genossenschaften und ihrer Zentrale. Neben der Einrichtung der Tiefkühlkette gelten die Bemühungen der

1) Vgl. S.104 ff.

2) Vgl. S.114, S.161 ff.

3) Vgl. Brink, H.-J.: Die Einkaufsgenossenschaften des Handwerks in der BRD - Entwicklung, Organisation, Arbeitsweise und wirtschaftliche Bedeutung -, Abhandlungen zur Mittelstandsforschung, hrsg.vom Institut für Mittelstandsforschung, Nr.26, Köln und Opladen 1967, S.22.

4) Zahlen entnommen aus: Geschäftsbericht für das Jahr 1965 der Zentralgenossenschaft des Fleischergewerbes (ZENTRAG) eGmbH, Frankfurt, S.8-11.

Einführung neuer Verkaufsmethoden. Als weitere Dienstleistungen bietet die ZENTRAG Informationsdienste, zentrale Marketingmaßnahmen (Werbung, Einführung von Eigenmarken), betriebswirtschaftliche Beratung, die Abhaltung von Einkaufsbörsen auf regionaler Ebene und die Einrichtung gemeinschaftlicher Fleischbearbeitungsanlagen.

Das Fleischerhandwerk versucht also dem zunehmenden Konkurrenzdruck durch die Neuorientierung seiner Genossenschaften zu begegnen und an den Kostenvorteilen einer engeren vertikalen Zusammenarbeit teilzunehmen. Auch die Zusammenarbeit der Fleischereinkaufsgenossenschaften mit den Viehverwertungsgenossenschaften kann Erfolge bringen. Der Funktionswandel des Fleischers vom Arbeiter- zum Händlermetzger macht eine Arbeitsteilung nötig, die für beide Seiten von Vorteil sein kann.¹⁾

b) Der Lebensmittelhandel

Das Streben nach Umsatzsteigerung hat bei diesen Betriebsformen des Einzelhandels zur Aufnahme von Frischfleisch in das Sortiment geführt.

Steigende Löhne und hohe Investitionskosten versucht man durch eine Umsatzzunahme je Arbeitskraft und je Quadratmeter Verkaufsfläche auszugleichen. Hierzu bedient man sich neuer Absatztechniken. An die Stelle des traditionellen Bedienungsladens treten die Selbstbedienungsgeschäfte, deren Zahl in den letzten Jahren stark gestiegen ist.²⁾ Neben der Anwendung neuer Absatztechniken versucht der Lebensmittelhandel auch durch eine Ausweitung des Sortiments den Umsatz auszudehnen. Da die Haushalte mehrmals in der Woche Fleisch einkaufen und

1) Vgl. Penning, H.-K.: Möglichkeiten einer Zusammenarbeit zweier Genossenschaftsarten - dargestellt am Beispiel der Viehverwertungsgenossenschaften und der Einkaufsgenossenschaften des Fleischerhandwerks -, in: ZGenW, Heft 3/1967, S. 121 ff.

2) Vgl. Artikel: 72.241 SB-Läden im Lebensmittelhandel, in: Allgemeine Fleischerzeitung, Nr. 66 v. 3./4.6.1967. Danach bestanden im Jahre 1957: 1.379 Selbstbedienungsläden
im Jahre 1966: 62.174 Selbstbedienungsläden
im Jahre 1967: 72.241 Selbstbedienungsläden.

Vgl. Die Genossenschaften in der BRD im Jahre 1967, hrsg. von der DGK, Frankfurt/M. o.J., S. 43: Im Jahre 1967 entfielen vom Gesamtumsatz der SB-Geschäfte in der BRD (31 Mrd. DM) allein ca. 6 Mrd. DM = 17% auf den Verkauf von Fleisch (1957: 100 Mio DM).

da ein großer Teil der Verbraucherausgaben für Fleisch verwendet wird, wurde Frischfleisch in das Sortiment als Lockvogel aufgenommen.¹⁾ Durch eine geschickte Plazierung des Fleischstandes wird in den Selbstbedienungsgeschäften erreicht, daß die Hausfrau beim Fleischkauf noch andere Waren kauft.²⁾

Die Aufnahme von Frischfleisch in das Sortiment ist jedoch mit Schwierigkeiten verbunden. Laut einer gesetzlichen Bestimmung müssen diese Betriebe für die Zerlegung des Fleisches einen Fleischermeister anstellen. Eine andere Schwierigkeit ergibt sich aus der begrenzten Haltbarkeit des Fleisches. Diese Tatsache setzt eine häufige Belieferung und das Vorhandensein von Kühleinrichtungen voraus, die nur von kapitalkräftigen Großbetriebsformen finanziert werden können. Im Jahre 1964 führten 61% aller Selbstbedienungsläden Frischfleisch, aber keine anderen Fleisch- und Wurstwaren.³⁾ Der Umsatzanteil des Frischfleisches am gesamten Betriebsumsatz betrug 12%.⁴⁾

Der mittelständische Handel, der sich heute weitgehend in Einkaufsgenossenschaften oder freiwilligen Ketten zusammenschlossen hat, führt aus Wettbewerbsgründen zum Teil auch Frischfleisch in seinem Sortiment. Diese Betriebe sowie die Großunternehmen des Einzelhandels treten als Konkurrenten der Fleischereibetriebe auf.⁵⁾ Die Aufnahme des Frischfleisches in das Sortiment des Lebensmitteleinzelhandels erfordert teil-

1) Vgl. Strecker, O.: Mehrstufige Zusammenarbeit beim Absatz landwirtschaftlicher Erzeugnisse, in: Vorträge der 16. Hochschultagung der landwirtschaftlichen Fakultät der Universität Bonn am 2. u. 3. Okt. 1962 in Bonn, Landwirtschaft - Angewandte Wissenschaft, Hilstrup bei Münster 1962, S. 169, vgl. auch Schweisfurth, K.: Das fleischverarbeitende Gewerbe als Vermittler der Verbraucherwünsche, in: Fragen der Fleischvermarktung, Herbsttagung der DLG, Hamburg 1963, Archiv der Deutschen Landwirtschaftsgesellschaft, Bd. 32, Frankfurt 1964, S. 26 f.

2) Nähere Angaben über Umsätze und die Sortimentsanteile in Filialbetrieben und Lebensmittelgeschäften, speziell für Nordrhein-Westfalen, vgl. bei Willers, B.: Fleischabsatz im Umbruch, a.a.O., S. 85 ff. und S. 96 ff.

3) Vgl. Böckenhoff, E.: Marktstruktur und Preisbildung ..., a.a.O., S. 46.

4) Vgl. Böckenhoff, E.: Marktstruktur und Preisbildung ..., a.a.O., S. 46.

5) Vgl. die Angaben über die prozentualen Anteile der Beschaffungswege der Haushalte, auf S. 106.

weise eine Verwerpackung der Ware. Die Großvertriebsformen des Einzelhandels zentralisieren das Zerlegen und Abpacken von Frischfleisch und Fleischwaren in eigenen Einrichtungen. Ob diese Funktionen beim mittelständischen Einzelhandel künftig in Gemeinschaftsbetrieben oder in sich entwickelnden Spezialbetrieben wahrgenommen werden, ist noch fraglich.¹⁾ Soweit die Schlacht- und Verarbeitungsbetriebe in der Nähe von Verbrauchszentren liegen, werden diese eventuell das Zerlegen und Abpacken übernehmen.

c) Die Fleischwarenindustrie

Die Fleischwarenindustrie - eine weitere wichtige Abnehmergruppe neben dem Fleischergewerbe und dem Lebensmittel-einzelhandel - hat sich nach dem Krieg in der BRD sehr stark entwickelt.

Der Verkauf von Fleisch und Fleischwaren war bis vor zehn Jahren noch eine Domäne der Spezialgeschäfte. Erst in jüngerer Zeit sind die Lebensmittelabteilungen der Warenhäuser, Filialbetriebe und Einkaufsgenossenschaften daran übergegangen, Frischfleisch und Fleischwaren in ihr Sortiment aufzunehmen.

Im Jahre 1964 kauften die Haushalte ihre Fleischwaren - Frischfleisch und Fertigwaren - wie folgt ein:²⁾

Fachgeschäfte (Fleischereien)	56,0%
Großfilialbetriebe	9,5%
Konsumgenossenschaften	12,0%
Warenhäuser	4,5%
Erzeugerfabrikfilialen	17,5%
Erzeuger direkt	0,5%

Da das Verkaufssystem der modernen Betriebsformen im Handel auf dem Selbstbedienungsprinzip beruht, ist die Fleischwarenindustrie ein bedeutender Lieferant des verpackten und per-

1) Eine Übersicht über Vor- und Nachteile der zentralen oder dezentralen Bearbeitung von Frischfleisch findet sich bei Dtsch.W.-L.: Auswirkungen der Nachfragekonzentration auf die Bezugsformen von Fleischwaren, in: Schuch, W.-H. und Strecker, O.: Fleischwaren im Nahrungsmittelsortiment, Arbeitsgemeinschaft für Rationalisierung des Landes Nordrhein-Westfalen, Heft 65, Dortmund 1963, S.14 ff.

2) Zahlen entnommen aus: Dtsch.W.-L.: Der Binnenhandel in der Bundesrepublik - Struktur und Entwicklung -, Hamburg 1964, S.58.

tionierten Fleisches geworden. Neben der Herstellung von Fleisch- und Wurstwaren ist diese Branche durch den Verkauf von Frischfleisch als Konkurrent des Fleischerhandwerks - besonders in den Ballungszentren - aufgetreten. Die weitere Entwicklung zur konsumfertigen Ware wird der Fleischwarenindustrie auch in der Zukunft ein weites Absatzfeld erschließen. Gerade die größeren Betriebe werden größere nachgefragte Mengen für die Großbetriebe des Lebensmitteleinzelhandels und die Zentren der Gemeinschaftsverpflegung in vorbereiteter Form bereitstellen können.¹⁾

Die Betriebe mit 10 bis 99 Beschäftigten decken ihren Rindfleischbedarf vorwiegend über den Fleischmarkt, während die Betriebe mit 100 und mehr Beschäftigten private Schlachtereien als Lieferanten haben. Der Einkauf lebender Schlachtrinder, der 27% bis 40% des Rindfleischbedarfes der Betriebe ausmacht, wird mit steigender Betriebsgröße in zunehmendem Maße über die Schlachtviehmärkte abgewickelt.²⁾ Ungefähr 28% der lebenden Rinder werden außerhalb des Schlachtviehmarktes über den privaten Handel oder die Genossenschaften bezogen.³⁾ Der Direktabsatz vom Erzeuger zur Fleischwarenfabrik geht mit zunehmender Betriebsgröße zurück.

Die Fleischwarenfabriken beziehen ihr Schweinefleisch vorwiegend durch Einkauf auf den Viehmärkten, wobei ein großer Teil selbst geschlachtet wird. Auch hier geht mit steigender Betriebsgröße der Lebendvieheinkauf zurück. Die größeren Fleischwarenfabriken übertragen die Sammfunktion für das Lebendvieh bei den Erzeugern selbständigen Handelsunternehmen, oder sie beziehen größere einheitliche Partien von landwirtschaftlichen Genossenschaften.

Die Fleischwarenfabriken setzen ihre Produkte - in Form von Frischfleisch und Fertigwaren - auf folgenden Wegen ab:⁴⁾

- 1) Damit bahnt sich eine Arbeitsteilung am Frischfleischmarkt zwischen der Fleischwarenindustrie einerseits und den Lebensmitteleinzelhandelsgeschäften andererseits an; vgl. Willers, B.: Fleischabsatz im Umbruch, a.a.O., S.137.
- 2) Vgl. Niehaus, H.: Die Vermarktungswege für Schlachtvieh ..., a.a.O., S.45.
- 3) Vgl. Niehaus, H.: Die Vermarktungswege für Schlachtvieh ..., a.a.O., S.49.
- 4) Vgl. Institut f. Handelsforschung an der Universität zu Köln: Wege und Kosten der Distribution der Erzeugnisse der Ernährungsindustrie, Sonderheft 16, Köln u. Opladen 1963, S.39f; vgl. Willers, B.: Fleischabsatz im Umbruch, a.a.O., S.155f.

Fabrik - Verbraucher	0,5%
Fabrik - Einzelhändler - Verbraucher	70,0%
Fabrik - Großhändler - Einzelhändler - Verbraucher	19,5%
Fabrik - Einkaufsgenossenschaften - Einzelhändler - Verbraucher	10,0%

Der Standort der Fleischwarenindustrie wirkt sich sehr stark auf die Art des Einkaufs und die Wahl des Handelspartners aus. Die Fabriken, die früher ihren Standort in den Hauptabsatzgebieten hatten, deckten ihren Lebensmittelfbedarf meist über die Schlachtviehmärkte. Die Beschaffung der Tiere wurde durch hohe Transportkosten, Transportverluste sowie Schlacht- und Verarbeitungskosten in den öffentlichen Schlachthanlagen und durch Abgaben an Zwischenhändler verteuert. In jüngster Zeit hat sich eine Standortverlagerung in die Erzeugungsgebiete ergeben; die Fabriken gehen zum Einkauf geschlachteter Ware aus Versandschlachtereien über. Kostenersparnisse und verkürzte Beschaffungswege haben den Ausschlag für die neue Entwicklung gegeben.

d) Die Großschlächter und der Fleischgroßhandel

Die Großschlächter sind als Gewerbetriebe zu definieren, die Schlachttiere im eigenen Namen und auf eigene Rechnung kaufen, selbst schlachten oder durch Lohnschlächter schlachten lassen und das daraus gewonnene Fleisch über den Großhandel weiterverkaufen.

Von diesen Großschlachtern sind die sogenannten Lehn-, Kopf- oder Stückschlächter zu unterscheiden, die im Auftrag von Fleischeren, Fleischwarenfabriken und Großschlachtern in den öffentlichen Schlachthanen die Funktion der Schlachtung übernehmen. An den großen Schlachtstellen dürfte heute 80% aller

Willers kommt in einer Untersuchung über die Absatzwege der Fleischwarenindustrie in Nordrhein-Westfalen zu dem Ergebnis, daß ein Drittel des Gesamtabsatzes über den Großhandel und zwei Drittel über den Einzelhandel und an Großverbraucher gehen. Überinstimmend mit der o.a. angeführten Untersuchung ergibt sich, daß bei Frischfleisch (ohne Veredelungen) der kurze Absatzweg über den Einzelhandel dominiert, während bei Fleischwaren der Großhandel stärker amgeschaltet wird (Fleischwarenabsatz zu 40% über Großhandel, Frischfleischabsatz zu 15% über Großhandel).

Schlachtungen von diesen Schlachterkolonnen ausgeführt werden. Die Großschlächter ermöglichen es den fleischverarbeitenden Betrieben, den Bedarf in bezug auf Qualität und Quantität nach eigenem Willen besser zu decken. Vor allem ziehen viele Fleischereien den Bezug von Rindfleisch auf diesem Weg dem Einkauf auf dem Lebendviehmarkt vor.

Die Großschlächter übernehmen die Funktion der Schlachtung und des Zerlegens in Hälften und Viertel. Die Arbeitsteilung zwischen Großschlächter und Fleischer wurde bis 1957 durch staatliche Eingriffe, insbesondere durch die Umsatzsteuer, behindert.¹⁾ Seit 1957 zahlen die Großschlächter für die Schlachtung und die Zerlegung nur noch eine Umsatzsteuer von 1%. Diese Tatsache hat dazu geführt, daß es heute an allen großen kommunalen Schlachthöfen Großschlächter gibt. Die Arbeitsteilung, die sich im Schlachtungsprozeß durchgesetzt hat, hat teilweise eine bessere Ausnutzung der Kapazitäten und eine Spezialisierung der einzelnen Absatzeinrichtungen gefördert.²⁾ Die Schlachtkosten konnten durch den Einsatz von spezialisierten Schlachterkolonnen wesentlich gesenkt werden. Durch die weitere Zerlegung des Fleisches in kleinere Teilstücke ermöglichen diese Betriebe eine bestmögliche Verwertung der Produkte, da die Teilstücke in die Absatzkanäle kommen, welche die besten Erlöse bringen.

Zwei Gruppen von Großschlachtern sind zu unterscheiden: Eine Gruppe hat ihren Sitz an Orten mit einem Viehmarkt und einem öffentlichen Schlachthof. Die andere Gruppe arbeitet an Orten ohne diese Einrichtungen.

In der ersten Gruppe von Großschlachtern haben sich die Betriebe meistens auf die Schlachtung von Rindern oder Schweinen spezialisiert, nur ein geringer Teil schlachtet Rinder und Schweine zusammen.

Der Schlachtviehmarkt liefert diesen Betrieben über 80% der Rinder und circa 75% der Schweine.³⁾ Der Direktbezug vom Erzeuger oder über Zwischenhändler spielt für diese Großschlach-

1) Vgl. S.75 f.

2) Vgl. die Ausführungen auf S.68 ff.

3) Vgl. Niehaus, H.: Die Vermarktungswege für Schlachtvieh ..., a.a.O., S.38.

ler keine große Rolle. Der Einkauf von geschlachtetem Fleisch ist unbedeutend.

Der Absatz der Großschlachter geht zu 44% an die Fleischerreien, zu 24% an fleischbearbeitende und -verarbeitende Betriebe, zu weiteren 23% an Konsumgenossenschaften, Großfilialbetriebe, Warenhäuser und zu 8% an den Fleischwaren- und den Fleischgroßhandel.¹⁾

Die andere Gruppe von Großschlachtern, die nicht an öffentlichen Schlachthöfen arbeiten, beziehen nur ungefähr 10% der Rinder über die Schlachtviehmärkte. Der Direktbesatz vom Erzeuger oder Zwischenhändler hat größere Bedeutung. Die großen Betriebe beider Gruppen von Großschlachtern kaufen Rinder und Schweine an verschiedenen Märkten, da sie auf diese Weise Vorteile aus regionalen Preisunterschieden ziehen können. Die Großschlachter bewirken damit eine Annäherung der Preise auf benachbarten Märkten.

Die Großbetriebe beziehen ihre Ware hauptsächlich von den Schlachtviehmärkten. Neben dem Schlachten übernehmen sie weitere Marktfunktionen. Sie setzen zusätzlich ihre Produkte im Agenturhandel oder im Großhandel mit Fleisch ab.

Der Fleischgroßhändler kauft im eigenen Namen und auf eigene Rechnung Fleisch in großen Mengen ein, um dieses an Fleischerreien, Fleischwarenfabriken oder andere Großverbraucher abzusetzen. Neben der reinen Kauf- und Verkaufstätigkeit übernimmt diese Branche auch die Bearbeitung von Fleisch, z.B. das Zerlegen in Hälften und Teilstücke.

Ungefähr zwei Drittel des Rindfleischbedarfs und die Hälfte des Schweinefleisches werden bei dieser Gruppe durch den Einkauf auf dem Lebenviehmarkt gedeckt. Der Bezug von geschlachteter Ware ist bei den fleischverarbeitenden Betrieben sehr bedeutend und wird auch in Zukunft zunehmen. Mit den zunehmenden Fleischzufuhren zu den Städten und dem damit wachsenden Teilstückhandel an den Märkten ist der Fleischerhandel stärker an Bedeutung gewonnen als der Fleischagenturhandel, weil die Zerlegung der Tierkörper und besonders der Teilstückhandel in einem Unterneh-

1) Vgl. Niebauer, H.: Die Vermarktungswege für Schlachtvieh ..., a.a.O., S. 99.

men, das in eigener Regie geführt wird, leichter zu organisieren ist.

e) Die Versandschlachtereien

Genossenschaftsschlachtereien und private Schlachtereien mit ihrem Standort in den Erzeugergebieten haben den Totversand über weite Entfernungen in die Verbrauchergebiete in den vergangenen Jahren stark entwickelt.

Die Funktion der Versandschlachtereien besteht darin, die Tiere von den Erzeugern direkt oder über den Erfassungshandel zu übernehmen, in Erzeugernähe zu schlachten, große Partien einheitlicher Qualität zusammenzustellen und das Fleisch in Hälften oder Teilstücken zu verkaufen. Die Bezahlung erfolgt nach Schlachtgewicht und -qualität.¹⁾ Es handelt sich bei den Versandschlachtereien um Privatunternehmen, Kapitalgesellschaften und Genossenschaften.

Mitte der 50er Jahre wurden 0,7 Mio. Schweine von den genossenschaftlichen und privaten Versandschlachtereien aufgenommen. Die Zahl der im Jahre 1966 erfaßten Tiere dürfte bei 6,8 Mio. Stück liegen; das entspricht ungefähr einem Drittel aller von der Landwirtschaft angebotenen Schweine.²⁾

Besonders in den Schweineüberschußgebieten Schleswig-Holsteins, Niedersachsens und des Weser-Ems-Landes sind zahlreiche Versandschlachtereien entstanden. Auch viele öffentliche Schlacht- und Viehhöfe haben im Zuge der Entwicklung neben der Lebendviehvermarktung auch den Versandbetrieb aufgenommen.

Dieser Absatzweg hat sich bei Rindfleisch nicht in gleichem Maße wie bei Schweinen entwickelt, da in keinem bestimmten Einzugsgebiet ein kontinuierliches Jahresangebot an Rindern vorhanden ist. Dadurch wären die Schlachthanlagen außer zur Zeit des Weideabtriebes nicht ausgenutzt.

Außerdem werden die qualitativ guten Tiere wegen der höheren Erlöse meist in Verbrauchernähe geschlachtet. Daher gibt es in Norddeutschland keine Versandschlachtereien, die nur die Schlachtung von Rindern betreiben.

1) Vgl. S.78 ff.

2) Vgl. Übersichten 17 und 18: Wandlung der Absatzwege für Schlachtschweine und -rinder in der BRD 1960/61-1966 auf S.301 und S.302 (Anhang).

f) Der private Viehhandel

Der private Viehhandel kauft und verkauft Schlacht-, Nutz- und Zuchtvieh. Da der Handel den Ausgleich von Gütern zwischen Erzeugung und Verbrauch herbeiführen soll, übernimmt der Viehhandel durch seine vielseitige Tätigkeit eine große Zahl von Funktionen. Neben dem Schlachtviehhandel, der hier allein interessiert, übernimmt der Viehhandel noch den Handel mit Fleisch und Fleischwaren. Die Betriebe des Viehhandels sind besonders in den viehreichen Gegenden der Bundesrepublik, wie Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen und Bayern, vertreten.

Die Viehhandelsunternehmen werden in der Mehrzahl von den Betriebsinhabern und ihren Familienangehörigen geleitet. Fast zwei Drittel aller Betriebe sind Ein-Mann-Betriebe. Über die Hälfte aller Viehhandelsunternehmen hatte 1959 einen Jahresumsatz von weniger als 100.000 DM. Die besondere Eigenart des Viehhandels - enge persönliche Beziehung zwischen Landwirt und Händler sowie Risikobelastung - haben zu dieser Struktur geführt. Während der vergangenen Jahre ist eine Konzentrationsbewegung im Viehhandel zu beobachten. An den Gesamtumsätzen des Viehhandels sind nach Schätzungen der Schlachtviehumsatz mit 78% und der Umsatz mit Nutz- und Zuchtvieh mit 22% beteiligt.¹⁾

Die Viehhändler übernehmen ebenso wie die Viehverwertungsgenossenschaften die Funktion des überregionalen Absatzes von Schlachtvieh. Teils Absatzeinrichtungen sammeln das vom Erzeuger angebotene Schlachtvieh und liefern einen großen Teil des Angebotes an die Märkte. Etwa drei Viertel aller an den Schlachtviehmärkten aufgetriebenen Tiere werden vom privaten Handel und ein Viertel von den Genossenschaften angeliefert.²⁾ Der private Viehhandel hat im Jahre 1964 circa 35% der gesamten Schlachtviehverläufe der westdeutschen Landwirtschaft erfaßt.³⁾ Der Anteil der Genossenschaften war mit etwa 14% nur gering;

1) Vgl. Müller, H.W.: Der Viehhandel in der Bundesrepublik, Diss. Gießen 1961, S.37.

2) Vgl. Böckenhoff, E.: Marktstruktur und Preisbildung ..., a.a.O., S.32.

3) Vgl. Böckenhoff, E.: Marktstruktur und Preisbildung ..., a.a.O., S.43.

er erreichte nicht einmal den Anteil der privaten Versand-
schlachtereien und der Fleischwarenindustrie (18%).¹⁾

Der Viehhandel setzt Schlachtvieh an die Agenturen, die
fleischbe- und -verarbeitenden Betriebe, Lebensmittelhändler
und andere Viehhändler ab.

g) Die Viehverwertungsgenossenschaften

Die Viehverwertungsgenossenschaften, deren Aufgabe die För-
derung der landwirtschaftlichen Wirtschaftsbetriebe ihrer Mit-
glieder ist, haben den Zweck, den Absatzweg durch Ausschaltung
von Aufkäufern, Händlern und Agenturen rationell und kosten-
günstig zu gestalten. Die ersten Viehverwertungsgenossenschaf-
ten entstanden in marktfernen Überschußgebieten, um die Direkt-
belieferung der Märkte mit Schlachtvieh zu ermöglichen und
Vermarktungskosten einzusparen. Erst die Bildung von genossen-
schaftlichen Zentralen, deren Verkaufsstellen an fast allen
Schlachtviehmärkten vertreten sind, gab den Genossenschaften
die Möglichkeit, ihre Marktposition auszubauen.

256 Viehverwertungsgenossenschaften waren Ende 1964 Mit-
glieder der Viehverwertungszentralen.²⁾ Weitere 1289 Spar- und
Darlehenskassen, Bezugs-, Absatz- und sonstige Genossenschaf-
ten waren ebenfalls Mitglieder der Zentralen und arbeiteten
mit diesen in der Vieherfassung zusammen.³⁾

Die Viehverwertungsgenossenschaften sind vor allem in Hanno-
ver-Braunschweig, Oldenburg, Westfalen und Hessen zu finden.
In den übrigen Gebieten herrscht das Vertrauensmännersystem,
teils in Zusammenarbeit mit den o.a. circa 1.300 Genossenschaf-
ten, vor. Diese Vertrauensleute übernehmen die Sammelfunktion
und das Verladen der Schlachttiere. Für ihre Tätigkeit erhal-
ten diese Personen eine Stückprovision; sie sind insoweit Kon-
kurrenten der Viehhandelsunternehmen.

Die Genossenschaften übernehmen das Vieh teils im Festkauf
oder im Agenturhandel, wobei letzteres System heute überwiegt.

1) Vgl. Böckenhoff, E.: Marktstruktur und Preisbildung ...,
a.a.O., S.49.

2) Vgl. Jahrbuch des Deutschen Raiffeisenverbandes e.V., Bonn
1966, Jhrg.1965, hrsg. v. Deutschen Raiffeisenverband, S.87.

3) Vgl. Jahrbuch des Deutschen Raiffeisenverbandes e.V., Bonn
1965, Jhrg.1964, S.93.

Die Viehverwertungsgenossenschaften haben ihre Funktionen im Absatz von Schlachtvieh stark erweitert. Neben dem traditionellen Verkauf von Lebendtieren über die Agenturen an den Schlachtviehmärkten und kleineren Märkten beschäftigen sich die Genossenschaften mit dem Fleischverkauf am öffentlichen Fleischmarkt und schlachten zum Teil die erfassten Tiere selbst.¹⁾ Weiterhin betreiben sie die überregionalen Viehzukäufe und Direktgeschäfte mit Fleischereien in lebender und geschlachteter Ware. Auch genossenschaftseigene Verarbeitungsbetriebe sind bereits errichtet worden.²⁾ Schließlich sei auf die Möglichkeiten einer Zusammenarbeit zwischen den Viehverwertungsgenossenschaften und den Einkaufsgenossenschaften des Fleischerhandwerks verwiesen.³⁾

Der Marktanteil der Genossenschaften an den gesamten gewerblichen Schlachtungen von Rindern und Schweinen hat in den letzten Jahren zugenommen; er betrug im Jahre 1966 bei Rindern 26,9% (1964: 24,2%) und bei Schweinen 33,7% (1964: 31,4%).⁴⁾ Der Anteil der Tiere aus der genossenschaftlichen Schlachtvieherfassung, der über die Märkte ging, ist gegenüber den Jahren 1964 und 1965 zurückgegangen. Er betrug 1966 bei Rindern 66,0% (1964: 72%) und bei Schweinen nur noch 38% (1964: 48%).⁵⁾ Daraus geht die zunehmende Bedeutung der Fleischvermarktung hervor, denn die Tiere, die nicht auf dem Markt abgesetzt werden, gehen über die Fleischvermarktung. Bei den Schweinen sind es schon fast zwei Drittel, die hauptsächlich über Versandschlach-

1) Vgl. Penning, H.-K.: Möglichkeiten der Zusammenarbeit, a.a.O., S.199: Der Anteil der genossenschaftlichen Schlachtungen an der gesamten genossenschaftlichen Schlachtvieherfassung nahm von 1959-1965 von 16,3% auf 49,5% zu.

2) Nach Penning, H.-K.: Möglichkeiten einer Zusammenarbeit, a.a.O., S.193 bestehen zur Zeit in Württemberg vier, in Bayern drei, in Westfalen und in Hessen je ein Verarbeitungsbetriebe der Viehverwertungsgenossenschaften.

3) Weitere Einzelheiten vgl. Penning, H.-K.: Möglichkeiten einer Zusammenarbeit ..., a.a.O., S.194 ff.; vgl. auch S.103f.

4) Vgl. Jahrbuch des Deutschen Raiffeisenverbandes, Jhrg.1966, Bonn 1967, S.89. Dabei wird angenommen, daß im Jahre 1966 circa 50% des von der Landwirtschaft verkauften Schlachtviehs im Direktabsatz vermarktet werden.

5) Vgl. Jahrbuch des Deutschen Raiffeisenverbandes, Jhrg.1966, a.a.O., S.89.

tereien in Norddeutschland im Totversand vermarktet werden.

Die Viehverwertungsgenossenschaften haben ihre Produkte 1963 über 75 Verkaufsstellen an Fleischmärkten abgesetzt an:¹⁾

Fleischer	25%	Konsumgenossenschaften,	
Fleischwaren-		Einzelhandelsketten,	
fabriken	25%	Kaufhäuser	15%
Fleischgroß-		Kantinen	5%
handel	30%		

h) Die Agenturen an den Schlachtviehmärkten

Nach § 9 des Gesetzes über den Verkehr mit Vieh und Fleisch von 1951 kann die Landesbehörde bestimmen, daß der Absatz von Schlachttieren an den Viehmärkten nur von den Agenturen übernommen werden darf.²⁾ Auf den meisten öffentlichen Schlacht- und Viehhöfen ist die Zahl der Agenten festgesetzt; diese Regelung soll der Einhaltung der Ordnung und einer guten Markttransparenz dienen. Die Funktion des Agenten ist die Vermittlung zwischen Händlern und Nachfragern. Für seine Tätigkeit erhält der Agent eine Provision; Eigengeschäfte sind ihm verboten. Der Agent bezieht die Schlachttiere vom Viehhändler, der wiederum die Funktion des Einkaufs beim Erzeuger und der Sammlung übernimmt.

Im Jahre 1961 gab es 2810 Unternehmen, die die "Vermittlung von lebendem Vieh" ausübten; von diesen waren 99 landwirtschaftliche Viehverkaufsstellen und der Rest Agenturen an den Schlachtviehmärkten.

Die Genossenschaften hatten 1964 einen Anteil an den Auftrieben an 35 Großmärkten und 45 kleineren Märkten von 24,5%.³⁾ Der Rest des Angebots wird durch die Agenturen aufgetrieben, wobei der durchschnittliche Marktanteil pro Agentur zwischen 1-4% liegt. Dies bedeutet eine starke Zersplitterung des Angebots.

1) Niehaus, H.: Die Vermarktungswege für Schlachtvieh ..., a.a.O., S.82.

2) Vgl. S.56 ff.

3) Vgl. Jahrbuch des Deutschen Raiffeisenverbandes, Jhrg.1964, Bonn 1965, S.94.

III. Die Absatzwege für Schlachtvieh und Fleisch

Schon im Kapitel über die Absatzeinrichtungen war die Tatsache deutlich herausgestellt worden, daß sich der Absatz von Vieh und Fleisch durch Funktionenausgliederung und Spezialisierung auf zahlreiche Absatzeinrichtungen verteilt hat.

Der Trend zu differenzierter Arbeitsteilung und der damit einhergehende Wandel in der Organisation des Absatzes von Vieh und Fleisch wurde durch die Entwicklung auf dem Gebiet der Technik nur noch beschleunigt. Als es noch keine Kühleinrichtungen gab, mußte das Vieh kurz vor dem Verkauf des Fleisches an den Verbraucher oder vor der Verarbeitung geschlachtet werden; denn Frischfleisch verdirbt sehr schnell. Der Versand von Fleisch über größere Entfernungen war also unmöglich. Die Erfindungen in der Kühltechnik erlauben es heute, Frischfleisch haltbar zu machen und über weite Strecken zu transportieren. Die technischen Einrichtungen sind so vollkommen, daß vom Schlachthaus im Erzeugergebiet bis zu den Haushalten eine geschlossene Kühlkette besteht.

Der Transport von Fleisch ist auch über weite Entfernungen mit Thermoswagen möglich. Diese technische Entwicklung hat das Entstehen zahlreicher Absatzwege gefördert.

1. Der direkte Absatzweg

Nach der Definition von GUTENBERG¹⁾ ist der direkte Absatzweg der Direktabsatz vom Erzeuger an den Endverbraucher unter Ausschaltung von Handels- und Verarbeitungsbetrieben. Wie schon früher festgestellt wurde²⁾, hat dieser Absatzweg für den Verkauf von Schlachtvieh und Fleisch eine relativ geringe Bedeutung. Nur Großverbraucher dürften in manchen Fällen von diesem direkten Absatzweg Gebrauch machen. Dies hat zur Voraussetzung, daß der Erzeuger zumindest die Schlachtungs- und Lagerfunktion übernimmt und der Endverbraucher die technischen Einrichtungen zur weiteren Lagerung und Verarbeitung besitzt.

Der direkte Absatzweg ist allerdings für beide Partner von Interesse, da der Erzeuger einen relativ hohen Preis aushan-

1) Vgl. S.97 f.

2) Vgl. S.97 f.

deln und der Verbraucher die Handelsspannen einsparen kann. Gerade für größere Fleischstücke z.B. beim Kauf eines halben Schweines können beträchtliche Ersparnisse erzielt werden. Der folgende Fall kann als repräsentativ bezeichnet werden: 40,6 kg Schweinefleisch, für die beim kiloweisen Einkauf 321,80 DM hätten bezahlt werden müssen, kosteten 1966 beim Direktabsatz nur 218,90 DM.¹⁾

2. Der indirekte Absatzweg

Gegenüber dem direkten Absatzweg haben sich beim indirekten Absatzweg verschiedene Absatzeinrichtungen zwischen den Erzeuger und-Verbraucher zur Übernahme von Funktionen eingeschaltet. Eine eindeutige Feststellung der Marktanteile einzelner Absatzwege ist aufgrund des fehlenden Zahlenmaterials nicht möglich. Deshalb wird auf die Ausführungen über die Absatzeinrichtungen verwiesen. Aus diesen Angaben und aus den Ausführungen unter Punkt II läßt sich die Bedeutung der einzelnen Absatzwege ungefähr ablesen.²⁾

a) Erzeuger - Fleischer - Verbraucher

Dieser Absatzweg ist vor allem in ländlichen Gebieten zu finden, wo der Fleischer das Vieh beim Erzeuger direkt einkauft³⁾ und sämtliche Funktionen der Be- und Verarbeitung, einschließlich des Verkaufs an den Verbraucher, selbst übernimmt.

b) Erzeuger - Viehhandel oder Kommissionshandel - Agenturhandel am Viehmarkt - Fleischer - Verbraucher

Der private oder genossenschaftliche Erfassungshandel sammelt das Schlachtvieh beim Erzeuger und verkauft es an einem kommunalen Viehmarkt. Der Fleischer übernimmt dann auf dem Weg vom kommunalen Viehmarkt. Der Fleischer übernimmt dann auf dem Weg vom kommunalen Viehmarkt bis zum Verbraucher sämtliche Funktionen.

Dieser und der unter a) beschriebene Absatzweg weisen in-

1) Vgl. Artikel: Die Konkurrenz wartet ab, in: Blick durch die Wirtschaft, Nr.189 vom 17.8.1966.

2) Vgl. ebenso S.98 ff.

3) Vgl. die Übersicht über den Anteil einzelner Einkaufswege von Fleischereien auf S.101.

folge geringer Arbeitsteilung eine relativ hohe Arbeitskostenintensität auf. Die Arbeitsproduktivität ist gering. Diese Absatzwege finden sich vor allem dort, wo eine Spezialisierung und Rationalisierung wegen der relativ geringen Nachfrage nicht lohnend erscheinen.

c) Erzeuger - Viehhandel oder Kommissionshandel - Agenturhandel am Viehmarkt - Großschlächter - kommunaler Fleischgroßmarkt - Fleischereinzelhandelsgeschäfte - Verbraucher

Gegenüber b) unterscheidet sich dieser Absatzweg vor allem durch eine stärkere Spezialisierung in der Verarbeitungs- und der Handelsstufe. Den Einkauf und die Schlachtung der Tiere übernimmt ein Großschlächter, der die Teilstücke an den Fleischer über den kommunalen Fleischmarkt weiterverkauft. Der Fleischer hat damit einen Teil seiner Funktionen aufgegeben, und er besitzt dafür die günstige Möglichkeit, seinen Bedarf an Rohware in jeder beliebigen Menge am Fleischmarkt zu decken.¹⁾

Es wurde schon früher darauf hingewiesen, daß das Fleischerhandwerk in den letzten Jahren zunehmend von dem Einkauf am Fleischmarkt Gebrauch macht. Der Arbeitskräftemangel und die Möglichkeit des Teilstückesinkaufs haben diese Entwicklung noch begünstigt.²⁾ Einige Fleischer haben die Herstellung von Fleisch- und Wurstwaren sogar bereits aufgegeben und dafür portionierte und abgepackte Ware in ihr Sortiment aufgenommen. Diese Fleischer sind von der rein handwerklichen zur beratenden Verkaufstätigkeit übergegangen.

1) Erzeuger - Versand Schlachtereie - Fleischgroßmarkt - Fleischgroßhändler - Fleischereinzelhandelsgeschäft - Verbraucher

Dieser Absatzweg unterscheidet sich von den vorhergehenden Formen dadurch, daß der Erzeuger das Schlachtvieh an eine in der Nähe liegende Versand Schlachtereie liefert. Der Aufkaufhändler, der Lebendviehmarkt sowie der kommunale Schlachthof sind dabei ausgeschaltet.

1) Vgl. S.99 ff.

2) Vgl. S.99 ff.

Die Bezahlung erfolgt nach Schlachtgewicht und Schlachtqualität.¹⁾ Die Schlachthälften werden in Thermoswagen in die Verbrauchszentren transportiert und am Fleischmarkt von Großhändlern an die Einzelhandelsgeschäfte weiterverkauft.

Dieser Absatzweg hat in den letzten Jahren eine große Bedeutung erreicht, da er eine wirkliche Rationalisierungsmöglichkeit im Absatz von Schlachtvieh und Fleisch darstellt.²⁾

e) Erzeuger - Versandschlachtereien - Fleischgroßmarkt - Fleischgroßhändler - Lebensmittelgeschäft mit Fleischabteilung - Verbraucher

Bei diesem Absatzweg fällt vor allem die Veränderung in der Einzelhandelsstufe auf. An die Stelle des handwerklichen Fachgeschäftes ist ein größeres Lebensmittelgeschäft getreten, das in seinem Sortiment von Nahrungsmitteln auch Frischfleisch und Fleischwaren führt.

Die Absatzwege unter Punkt d) und e) dürften nach dem heutigen Stand der Entwicklung und je nach den örtlichen Gegebenheiten zwei besonders rationelle Formen des Fleischabsatzes darstellen.

Beide Wege haben den Vorteil, daß das Fleisch besonders kostengünstig abgesetzt werden kann.³⁾ Das Schlachtvieh wird in Erzeugernähe geschlachtet, teilweise zerlegt und auch verarbeitet. Die Teilstücke werden an den Fleischgroßmärkten oder auch im Absatz an Fleischwarenfabriken gehandelt. Vom Großmarkt gehen die Stücke über die Einzelhandelsgeschäfte der Metzger oder über die Lebensmittelgeschäfte mit Fleischabteilung an den Verbraucher.

Daneben hat sich der Absatz von den Versandschlachtereien - an den Fleischgroßmärkten vorbei - direkt an die Warenhäuser, Kettenläden und Filialbetriebe in den Städten entwickelt.⁴⁾

f) Erzeuger - Versandschlachtereien - Fleischgroßmarkt oder privates Lagerhaus - Lebensmittelgeschäft mit voller Selbstbedienung - Verbraucher

Der Verkauf von Schlachthälften und -vierteln über den Fleischgroßmarkt hat in den letzten Jahren an Bedeutung ver-

1) Vgl. S.78 ff.

2) Vgl. S.88 ff.

3) Vgl. die Ausführungen über die Vorteile der Fleischvermarktung auf S.87 ff., S.93.

4) Vgl. S.111f., S.120 ff.

loren. Die Versandschlachtereien unterhalten eigene Lagerhallen oder gemeinsame Lagerplätze zusammen mit dem Einzelhandel. Von diesen Plätzen aus werden die Lebensmittelgeschäfte, die Fleisch in voller Selbstbedienung führen, beliefert. Die Direktbelieferung der Einzelhandelsgeschäfte und der Verkauf in Selbstbedienung stellen eine weitere Verbesserung der Absatzwege dar.¹⁾ Die Entwicklung in dieser Richtung ist jedoch noch nicht als abgeschlossen zu betrachten. Im Absatz vorverpackter, portionierter und teils schon vorbereiteter Ware²⁾ liegen noch größere Rationalisierungsmöglichkeiten, die von den Absatzeinrichtungen des be- und verarbeitenden Gewerbes und vom Handel noch ausgeschöpft werden können.

g) Erzeuger - Versandschlachtereie oder Erzeuger - Erfassungshandel - Lebendviehmarkt - Fleischwarenfabrik (Einkauf von Teilstücken oder Lebendvieheinkauf) - Fleischwarengroßhändler - Einzelhandel - Verbraucher

Den Fleischwarenfabriken stehen beide Schaffungswege - Einkauf von geschlachteter oder lebender Ware - offen. Die größeren Firmen beziehen vorwiegend die Rohstoffe in Teilstücken, die kleineren Fabriken treten als Käufer am Viehmarkt oder in geringerem Maße als Direktabnehmer der Landwirte auf. Die Fabriken setzen ihre Produkte vorwiegend über den Groß- und Einzelhandel an den Verbraucher ab.

IV. Die Bedeutung der wichtigsten Absatzwege

Da es aufgrund der unzureichenden statistischen Unterlagen nicht möglich ist, die unterschiedliche Bedeutung der einzelnen, unter Punkt C III dargestellten Absatzwege zu quantifizieren, soll versucht werden, wenigstens einige verfügbare Daten über die Struktur des Absatzes von Schlachtvieh und Fleisch zu nennen.

1) Vgl. die Ausführungen über die Vorteile der Fleischvermarktung auf S. 87ff. Besonders sind die Kostenvorteile (Ersparnisse von Transport- und Vermarktungskosten) anzuführen; vgl. hierzu vor allem S. 88 und S. 89.

2) Vgl. S. 105 f.

Rund 3 Mio t der gesamten Fleischproduktion im Jahre 1964 (3,5 Mio t Schlachtgewicht) wurden verkauft. Damit beträgt der Eigenverbrauch der Erzeuger ca. 0,5 Mio t oder 14% der Gesamtproduktion.

Der private Viehhandel ist an den gesamten Schlachtviehverkäufen der westdeutschen Landwirtschaft mit etwa 35% beteiligt. Der Anteil der Genossenschaften (14%) ist geringer als der Anteil der privaten Versandschlachtereien und der Fleischwarenindustrie.¹⁾

Dem Fleischerhandwerk sind ca. 30% aller direkten Schlachtviehverkäufe zuzurechnen.

Für die Versorgung der großen Verbrauchsplätze haben sich zwei unterschiedliche Absatzwege herausgebildet. Der eine Weg führt über die kommunalen Schlachtviehmärkte und Schlachthöfe; seine Bedeutung hat jedoch in den letzten Jahren abgenommen.²⁾ In die Belieferung der Schlachtviehmärkte teilen sich die Genossenschaften und der private Viehhandel.³⁾ An den Fleischgroßmärkten, die den kommunalen Schlachthöfen angeschlossen sind, wurden im Jahre 1964 ca. 500.000 t Fleisch gehandelt;⁴⁾ das entspricht etwa einem Viertel des gesamten überregionalen Fleischabsatzes. Über die Fleischmärkte wird Fleisch der ortsansässigen Großschlächter, Importfleisch und Fleisch aus Versandschlachtereien verkauft. Die ortsansässigen Großschlächter hatten bei der Belieferung von 35 Fleischgroßmärkten im Jahre 1964 einen Marktanteil von 66%, während die Versandschlachtereien rund 34% lieferten.⁵⁾

Die Abnehmer von Fleisch an den Fleischmärkten sind Großverbraucher und vor allem Fleischer, die in zunehmendem Maß nicht mehr selbst schlachten.

Der andere Absatzweg wird, nämlich unter Umgehung der öffentlichen Märkte, von den Versandschlachtereien und Fleischwa-

1) Vgl. S.113.

2) Vgl. Übersichten über den Wandel der Absatzwege für Schlachtrinder und Schlachtschweine auf S.301 und S.302.

3) Vgl. S.112.

4) Vgl. Böckenhoff, E.: Marktstruktur und Preisbildung ..., a.a.O., S.51.

5) Vgl. Böckenhoff, E.: Marktstruktur und Preisbildung ..., a.a.O., S.51.

renfabriken benutzt. Dieser Absatzweg hat in den letzten zehn Jahren erheblich an Bedeutung gewonnen. Während er früher noch unbedeutend war, wurden im Jahre 1964 schon etwa 40% der über-regionalen Versorgung auf diesem Absatzweg vermarktet.¹⁾ Die Tiere werden überwiegend von den Erzeugern an die privaten und genossenschaftlichen Versandschlachtereien und an die Fleischwarenfabriken verkauft und in privaten und kommunalen Schlachthöfen geschlachtet. Die Versandschlachtereien und Fleischwarenfabriken setzen das Frischfleisch an Fleischwarenfabriken in Zuschußgebieten, an größere Fleischereibetriebe und auch an die Einkaufszentralen des Lebensmitteleinzelhandels ab. Diese Lieferungen erfolgen direkt ohne Berührung eines organisierten Marktes. Über die örtlichen Fleischmärkte wird nur ein geringer Teil dieses Fleisches verkauft.

Die Be- und Verarbeitung des Fleisches, die früher eine Domäne der handwerklichen Fleischerbetriebe war, geht heute zunehmend auf die Fleischwarenfabriken und die Zentralen des Lebensmitteleinzelhandels über. Einzelangaben liegen hierüber nicht vor.

Die Fleischwarenfabriken stellten im Jahre 1964 rund 500.000 t Fleisch- und Wurstwaren her. Wenn man annimmt, daß etwa 50% des Fleisches in verarbeiteter Form angeboten werden, so beläuft sich der Anteil der Industrie an der gesamten Verarbeitung von Fleisch auf ein Drittel.²⁾ Der Absatz von Fleisch in frischer (zerlegte Körper) und verarbeiteter Form (Fleisch- und Wurstwaren) geht zu rund 40% über die Fleischereien. Die Betriebsformen des Lebensmitteleinzelhandels und die Erzeugerfabrikfilialen hatten einen Marktanteil von ca. 43,5%.³⁾

1) Vgl. Überwichten über den Wandel der Absatzwege für Schweinefleisch und Schlachtschweine auf S.301 und S.302.

2) Vgl. Büchtemann, E.: Marktstruktur und Preisbildung ..., a.a.O., S.53.

3) Vgl. die Zahlenangaben auf S.106 ff.

V. Der Wandel der Absatzwege

Veränderte technische und ökonomische Bedingungen sind die Ursachen für den Wandel der Absatzwege. Die Spezialisierung der Unternehmen und Arbeitskräfte sowie die Mechanisierung vieler Arbeitsgänge werden durch die hohen und weiter steigenden Löhne erzwungen. Das bisherige Absatzsystem hat die notwendige Arbeitsteilung - als Voraussetzung der Spezialisierung und Mechanisierung - nicht ermöglicht.

1. Desentralisierung des Vermarktungssystems

Der Absatz des Schlachtviehs über die zentralen Märkte hatte bis vor zehn Jahren noch eine dominierende Stellung. Die Änderung der ökonomischen und technischen Bedingungen hat zu einer Desentralisierung des Absatzes von Schlachtvieh geführt. Die zentralen Absatzeinrichtungen verlieren an Bedeutung und die Schlacht- sowie Verarbeitungsbetriebe verlagern ihre Standorte in die Erzeugergebiete. Der Versand erfolgt in Form von Fleisch und Fleischwaren. Die Umsätze der zentralen Fleischgroßmärkte nehmen mit der Änderung des Absatzsystems einstweilen noch zu. Wenn der Wandel im Bereich der Verarbeitung und des Verkaufs an die Verbraucher (Direktabsatz) weiter bestehen bleibt, dürften die Umsätze der zentralen Fleischmärkte jedoch zurückgehen. Nur der Frischfleischbedarf der kleinen Fleischerreien und der Großverbraucher wird von diesen Märkten gedeckt werden.

2. Juncturender Fleischverkauf im Fleischergewerbe und in der Fleischwarenindustrie

An anderer Stelle¹⁾ wurde bereits dargestellt, daß das Fleischerhandwerk infolge des Zwanges zur Rationalisierung - besonders hervorgerufen durch steigende Löhne und den Arbeitskräftemangel - den Einkauf am Lebendviehmarkt und die Eigenschlachtung teilweise aufgegeben hat und zum Zukauf von Fleischteilstücken (Hälften, Vierteln und Teilstücken) übergegangen ist.

Die Fleischwarenindustrie schlachtet je nach der Standort-

1) Vgl. S.99 ff.

lage¹⁾ selbst oder kauft die Viertel und Hälften über Fleischgroßmärkte oder von Versandschlachtereien direkt. In dieser Branche ist ebenfalls wie im Fleischerhandwerk die Tendenz festzustellen, daß die Fleischvermarktung in zunehmendem Maß an Bedeutung gewinnt, während die Lebendviehmärkte umgangen werden.²⁾

3. Änderungen im Verteilungshandel für Fleisch

Die Wandlungen der Beschaffungswege im Einzelhandel für Lebensmittel und Fleisch wurden bereits dargestellt.³⁾

Die Großbetriebe des Einzelhandels beziehen das Fleisch in Hälften und Vierteln im Totversand von Versandschlachtereien oder von öffentlichen Schlachthöfen. Die Bearbeitung (Zerlegen und Verpacken) erfolgt in den Zentralen oder in den Filialen. Der kooperierende Lebensmitteleinzelhandel deckt seinen Bedarf an Frischfleisch über die örtlichen Schlachthöfe oder Großmetzgereien. Die Fleischwarenfabriken liefern in zunehmendem Maß das Frischfleisch in selbstbedienungsgerechter Verpackung oder einzelne Teilstücke an den Lebensmitteleinzelhandel.

4. Einsparung von Vermarktungskosten

Der zunehmende Direktabsatz von geschlachteter oder bearbeiteter Ware aus den Versandschlachtereien - wobei die kommunalen Fleischmärkte umgangen werden - an den Handel ermöglicht die Einsparung von Transportkosten und Vermarktungskosten (Gebühren an den kommunalen Vieh- und Schlachthöfen und kommunalen Fleischmärkten).⁴⁾

Die Bezahlung nach Schlachtgewicht und -qualität fördert die Anpassung der Erzeugung an die Anforderungen des Marktes. Die großen Verbrauchsplätze lassen sich mit Fleisch billiger versorgen als mit Lebendvieh. Die Verwertung des Schlachtviehs wird verbessert, wenn nicht mehr ganze Tiere in kleinen Betrieben verarbeitet und verkauft werden müssen.

1) Vgl. S.106 ff.

2) Vgl. Drechsler, H.-D.: Die Vermarktung von Schlachtvieh ..., a.a.O., S.38.

3) Vgl. S.104 ff.

4) Vgl. S.88 und S.89 f.

Teil II: Die Verbesserung der Produktions- und Absatzverhältnisse in der landwirtschaftlichen Erzeugung von Schlachtvieh und Fleisch

Eine Verbesserung der Produktions- und Absatzverhältnisse für landwirtschaftliche Erzeugnisse wird in Zukunft nur dadurch zu erreichen sein, daß man den Erzeuger wie den Konsumenten in die Überlegungen einbezieht. Es geht nicht so sehr darum, bessere Wege zu finden, ein gegebenes Angebot einer vorhandenen Nachfrage kostensparend anzubieten, als unter dynamischer Gestaltung des arbeitsteiligen Gewinnungs-, Verarbeitungs- und Verteilungsapparates eine qualitativ dynamische Nachfrage für ein marktgerechtes Angebot zu interessieren.

Die deutsche Landwirtschaft wird den Wettbewerb mit dem Ausland um den Absatz ihrer Produkte sowie den Wettbewerb mit anderen Wirtschaftsstufen um Produktionsfaktoren und Hilfsstoffe nur bestehen können, wenn sie die Möglichkeiten zur Verbesserung ihrer Produktions- und Absatzprobleme durch die Kooperation mit den ihr vor- und nachgelagerten Stufen und durch Marketingmaßnahmen nützt.

In einem ersten Abschnitt soll nun auf die Tatsachen eingegangen werden, die zur Verbesserung der Produktions- und der Absatzverhältnisse landwirtschaftlicher Erzeugnisse drängen.

A. Zwang zur Anpassung der Produktion und des Absatzes landwirtschaftlicher Erzeugnisse an die Nachfrage

Das Ziel der Anpassungsmaßnahmen muß es sein, die Produktion und den Absatz landwirtschaftlicher Erzeugnisse bedarfsgerecht zu verbessern. Das kann im Produktionsbereich durch Rationalisierung beim Bezug von Produktionsmitteln und beim Produktionsprozeß selbst erreicht werden. Im Absatzbereich geht es um Einsparungen bei den Erfassungs-, Aufbereitungs- und Transportkosten sowie um die Bereitstellung großer Partien in einheitlichen, von den Kunden gewünschten Qualitäten. Durch solche Rationalisierungsmaßnahmen lassen sich höhere Erzeugerpreise und/oder niedrigere Verbraucherpreise erzielen; die

gesamte Handels- und Bearbeitungsspanne wird sich langsamer ausdehnen, als es sonst bei steigenden Löhnen und Gehältern zu erwarten wäre. Außerdem geht es bei diesen Verbesserungsmaßnahmen darum, den Marktanteil für die einheimischen Produkte zu behaupten oder auszubauen.

I. Gründe für den Anpassungszwang

1. Arbeitsteilung und Spezialisierung in der Nahrungsmittelversorgung

Mit zunehmender Arbeitsteilung hat auch die Landwirtschaft eine Reihe von Aufgaben, die sie früher übernommen hatte, an nicht landwirtschaftliche Unternehmer sowohl bei der Herstellung von Produktionsmitteln als auch bei der Verarbeitung und dem Absatz von Agrarprodukten abgetreten.

Die Ausgliederung von Vermarktungstätigkeiten wurde vor allem dadurch gefördert, daß wegen der geringen Produktionsmengen im einzelnen landwirtschaftlichen Betrieb nur eine ungenügende Arbeitsproduktivität bei der Ausübung von Absatzfunktionen zu erreichen ist. Diese Absatzfunktionen lassen sich relativ leicht ausgliedern.

Außerdem führt die Konzentration der Bevölkerung in industriellen Ballungsgebieten zu einer wachsenden Entfernung zwischen den Erzeugungs- und Verbrauchsgebieten. Neue Transport-, Lagerungs- und Konservierungsaufgaben müssen in den Absatzprozeß eingeschaltet werden¹⁾, die vom landwirtschaftlichen Betrieb nicht übernommen werden können und daher an andere Absatzeinrichtungen abgegeben werden.

2. Stand der Konzentration in den der Landwirtschaft vor- und nachgelagerten Marktstufen

Der durch den technischen Fortschritt und die steigenden Absatzmengen ermöglichte Prozeß wachsender Arbeitsteilung führte zu größeren Betriebseinheiten und damit zur Konzentration

1) Vgl. Metzendorf, H.-J.: Zur Konzentration des Angebots an Agrarprodukten zu großhandelsfähigen Mengen, in: Agrarwirtschaft, Jhrg. 10/1961, S. 265 ff.

der Nachfrage in allen Stufen der Absatzkette.¹⁾

Der Stand der Konzentration bei den Marktpartnern der Landwirtschaft wurde bereits dargestellt.²⁾ GERL kommt in einer Untersuchung, wobei er den Begriff "relative Konzentration" verwendet, zu folgenden Ergebnissen:³⁾

"In den wesentlichen Teilbereichen der Produktion landwirtschaftlicher Betriebsmittel hatte die wirtschaftliche Konzentration bereits 1950 einen hohen Stand erreicht. Seit 1950 hat sich der Konzentrationsgrad in den einzelnen Zweigen zwar unterschiedlich, insgesamt aber kräftig erhöht.

In den untersuchten Bereichen der Verarbeitung landwirtschaftlicher Erzeugnisse und des Nahrungsmittelhandels war 1950 - mit wenigen Ausnahmen - der Konzentrationsgrad noch relativ gering. Auch in diesen Zweigen hat jedoch im großen und ganzen die wirtschaftliche Konzentration erheblich zugenommen.

Als Folge dieses allgemeinen Konzentrationsprozesses ist zweifellos in den genannten Bereichen stärkere potentielle Marktmacht, in einigen Teilgruppen sogar recht beträchtlichen Ausmaßes, entstanden."

Diese allgemeinen Konzentrationstendenzen gelten jedoch nur eingeschränkt für den Absatz von Fleisch. Der Direktabsatz hat beim Verkauf von Schlachtvieh noch erhebliche Bedeutung.⁴⁾ Der zentrale Einkauf seitens der Großbetriebsformen und der kooperierenden Gruppen des Einzelhandels ist bei Fleisch nicht so ausgeprägt wie bei anderen Produkten.⁵⁾

Grundsätzlich wird man jedoch sagen können, daß die Konzentration in den der Landwirtschaft nachgeordneten Bereichen der Nahrungsmittelproduktion innerhalb der Landwirtschaft einer-

1) Vgl. Schüttauf, W.: Landwirtschaft, Ernährungsindustrie, Handel und Konsum in der modernen Wirtschaft, in: Handels- und Währungspolitik im Gemeinsamen Markt, Schriftenreihe des Forschungsinstituts der Friedrich-Ebert-Stiftung, Reihe A, Sozialwissenschaftliche Schriften, Hannover 1965, S.143-148.

2) Vgl. S.37 ff.

3) Gerl, F.: Konzentrationerscheinungen in den der Landwirtschaft vor- und nachgelagerten Wirtschaftsbereichen, in: Konzentration und Spezialisierung in der Landwirtschaft, a.a.O., S.27 f.

4) Vgl. die Ausführungen auf S.42 f.

5) Vgl. die Ausführungen auf S.41 f.

seits eine größere Arbeitsteilung erfordert als bisher, andererseits aber auch die Koordinierung bei der qualitativen und zeitlichen Planung der landwirtschaftlichen Produktion und des Absatzes notwendig macht.¹⁾

3. Der Marktpreis als Ordnungsfaktor und seine Ergänzung durch organisatorische Maßnahmen

Der Marktpreis als Koordinierungsinstrument von Angebot und Nachfrage scheint in vielen Fällen einstweilen seine Abstimmungsfunktion nicht voll erfüllen zu können.

STRECKER²⁾ führt folgende Mängel als Begründungen an:

a) Die Marktinformation der Landwirtschaft ist mangelhaft, da in manchen Preisveröffentlichungen nicht einmal die wichtigsten Qualitätsabstufungen zum Ausdruck kommen. Bei den Schweinepreisnotierungen werden z.B. die Preise nur nach Gewichtsklassen unterteilt. Das Kriterium "Qualität" bleibt also vollkommen außer Ansatz; ein Anreiz zur Qualitätsproduktion ist also kaum gegeben.³⁾

Selbst bei Handelsklassen, die auch Qualitätsabstufungen enthalten, werden nicht alle Qualitätsmerkmale in die Preisnotierungen einbezogen. Die veröffentlichten Preisnotierungen können also nicht alle Eigenschaften des Produktes und auch nicht eventuelle spezifische Präferenzen der Käufer wiedergeben. Der Zusammenhang zwischen Qualität und Marktpreis bleibt also oft undeutlicher, als es im Interesse einer optimalen Marktinformation zu wünschen wäre.

b) Der Erzeuger setzt bei der Produktionsplanung den augenblicklichen Marktpreis dem in der Zukunft zu realisierenden gleich. Die gleichgerichtete Reaktion einer größeren Zahl von Anbietern führt zu Preisveränderungen, die den Erfolg der

1) Vgl. Müller, G.: Die Konzentration in der Wirtschaft und die Konsequenzen für die Landwirtschaft, in: Probleme der Angebotskonzentration landwirtschaftlicher Produkte, Schriftenreihe des Raiffeisenverbandes Schleswig-Holstein und Hamburg e.V., Kiel 1964, Heft 5, S.16.

2) Strecker, O., Roller, O., Saft, A., Schuch, W.H.: Die Landwirtschaft und ihre Marktpartner - Neue Formen der Zusammenarbeit -, a.a.O., S.21 f.

3) Vgl. S.83 ff.

Produktionsanpassung in Frage stellt. Als Ergebnis kommt es zu zyklischen Preisbewegungen am Schweine- und Rindermarkt.¹⁾

Diese Erfahrungen begünstigen ohne Zweifel die Tendenz, den Steuerungsmechanismus der Marktpreise durch koordinierende Maßnahmen zu ergänzen. Die Verbesserung der organisatorischen Beziehungen zwischen den Produzenten und dem Handel stellt daher einen erheblichen Rationalisierungsfaktor dar. "So erklärt es sich, daß die zunehmende Arbeitsteilung im Bereich der Land- und Ernährungswirtschaft von einer sich gleichzeitig zunehmend entwickelnden Koordinierung von betrieblichen Entscheidungen begleitet ist."²⁾

II. Anpassungsmöglichkeiten der Erzeuger

Die Landwirtschaft wird aufgrund der Veränderungen in den ihr vor- und nachgelagerten Marktstufen zur Anpassung an die wechselnden Umweltbedingungen gezwungen. Neben den staatlichen Stützungsmaßnahmen muß der einzelne landwirtschaftliche Unternehmer unter dem Aspekt der Einkommensmaximierung alle Möglichkeiten zur Erlössteigerung oder Kostensenkung zu nützen versuchen.

1. Betriebsorganisatorische Maßnahmen

Diese Maßnahmen sind nicht nur eine Reaktion auf die Konzentrationstendenzen bei den Marktpartnern, sondern ebenfalls ein Versuch, die veränderten Kostenrelationen der Produktionsfaktoren in der Unternehmensplanung zu berücksichtigen.

a) Spezialisierung

Die Betriebsvereinfachung durch Spezialisierung bietet dem Erzeuger die Möglichkeit, größere Mengen eines gleichen Produktes unter Beibehaltung derselben Betriebsgröße zu niedrigeren Kosten zu produzieren und am Markt anzubieten.

¹⁾ Vgl. S.21 ff.

²⁾ Schopen, W.: Die vertikale Integration in der Landwirtschaft - Erscheinungsformen und Entwicklungstendenzen mehrstufiger Zusammenarbeit, Landwirtschaft - Angewandte Wissenschaft, Heft 125, Hiltrup 1966, S.10.
Vgl. auch Riemann, F.: Formen und Bereiche wirtschaftlicher Zusammenarbeit in der Nahrungsmittelproduktion der BRD, in: Bäuerliche Unabhängigkeit durch Zusammenarbeit, Schriften-

Je mehr sich der Erzeuger auf die Spezialisierung einläßt, desto größer wird sein Marktrisiko. Der Absatz solcher spezialisierter Betriebe kann also nicht mehr direkt an den Verbraucher erfolgen. Vielmehr bedarf es entweder einer Zusammenarbeit mit rationellen Absatzeinrichtungen, die aufgrund der Konzentration bei den Marktpartnern entstehen. Oder die Landwirtschaft versucht ihre Marktrisiken, die durch die Spezialisierung entstehen, durch den Aufbau von Gemeinschaftsunternehmen (genossenschaftliche Be- und Verarbeitungsbetriebe) zu vermindern und damit auch der Tendenz entgegenzuwirken, daß der landwirtschaftliche Betrieb im Zuge der Arbeitsteilung zum reinen Produktionsunternehmen wird.¹⁾ Einerseits ist die Gründung einer Absatzgenossenschaft mit eventuellen Be- und Verarbeitungseinrichtungen eine Funktionsausgliederung für den Landwirt, so daß ihm nur die Produktionsaufgaben bleiben, andererseits ist dem Bauern durch die genossenschaftliche Mitgliedschaft die Möglichkeit gegeben, die Bedürfnisse des Marktes zu erkennen und länger Einfluß auf das selbst erzeugte Produkt zu behalten.

b) Funktionsausgliederung

Bei dieser Rationalisierungsmöglichkeit werden bestimmte Betriebszweige aus dem landwirtschaftlichen Unternehmen ausgegliedert und in einem mehr oder weniger selbständigen Gemeinschaftsbetrieb zusammengefaßt. Als Beispiele aus der landwirtschaftlichen Praxis lassen sich Gemeinschaftshaltungen von Milchkühen (Kutel), Schweineställen und Sauenhaltungsgenossenschaften anführen, die jedoch in der BRD erst in geringer Zahl anzutreffen sind.

Überlegungen zum produktiven Einsatz von Arbeitskräften und zur Investitionsplanung sind der Anlaß zur Einrichtung solcher Gemeinschaftsbetriebe. Außerdem läßt sich eine wesentlich höhere Konzentration des Angebots und damit eine Anpassung an die Entwicklung der Nachfrage erreichen.

reihe für ländliche Sozialfragen, Hannover 1962, S.31 ff. Vgl. auch Holmström, S.: Vertikale Integration in Schweden: Ergebnisse und Erfahrungen, in: Bäuerliche Unabhängigkeit durch Zusammenarbeit, a.a.O., S.49 ff.

2) Vgl. Müller, G.: Die Konzentration in der Wirtschaft und die Konsequenzen für die Landwirtschaft, a.a.O., S.23.

2. Produktions- und absatzwirtschaftliche Maßnahmen

Durch die Rationalisierung von Produktion und Absatz kann das Einkommen der Beteiligten erhöht und die Marktstellung der Erzeuger gestärkt werden.

Die Entwicklung des Käufermarktes, die zur Kostensenkung, Angebotskonzentration und Qualitätserzeugung zwingt, hat zur vertraglichen Bindung beim Bezug und Absatz tierischer Veredelungsprodukte geführt. Der Zwang zur Kapazitätsausnutzung, zur Spezialisierung und zum produktiven Einsatz von Arbeitskräften hat ebenfalls zu dieser Entwicklung beigetragen. Nicht zu vergessen sind die Maßnahmen der staatlichen Agrarpolitik, die auf die Förderung regionaler, nationaler und internationaler Zusammenschlüsse als Instrument der Marktregulierung gerichtet sind.

Im folgenden wird eine Gliederung der für die BRD typischen Gestaltungsformen angeführt:

a) Horizontale Zusammenschlüsse:

- aa) im produktions- und absatzwirtschaftlichen Bereich:
Schweine- und Rindermastkontrollringe, Erzeugerringe, Genossenschaften, Bezugs- und Absatzgemeinschaften, bäuerliche Aktiengesellschaften.
- bb) im öffentlich-rechtlichen Bereich:
Bauernverbände, Kammern, Erzeugergemeinschaften (nach dem Entwurf des Marktstrukturgesetzes).

b) Vertikale Zusammenschlüsse:

- aa) Vertragliche Zusammenarbeit zwischen Erzeugern und Verarbeitern über die Mast von Rindern und Schweinen.
- bb) Vertragliche Zusammenarbeit im Bezug und Absatz der Erzeuger mit der vorgelagerten Produktionsstufe (z.B. Futtermittelhersteller) einerseits und der nachgelagerten Marktstufe (z.B. Versandschlachtereien oder Fleischwarenfabriken) andererseits.
- cc) Vertragliche individuelle oder statutarische Bindungen zwischen Genossenschaften und ihren Mitgliedern.

III. Auswirkungen der Zusammenschlüsse für den Erzeuger

Die Auswirkungen einer Zusammenarbeit können sich in Erlössteigerungen und/oder Kostensenkungen zeigen. Zuerst soll auf die Erlössteigerungen eingegangen werden.

1. Erlössteigerungen

a) Erlössicherung

Einmal ergibt sich die Möglichkeit, die Erzeugerpreise anzuheben, wenn in den Verträgen Vereinbarungen über bestimmte Mengen- und Qualitätszuschläge enthalten sind. Zum anderen kann mit einer Stabilisierung der Erzeugerpreise gerechnet werden, wenn ein konzentriertes Angebot eine größere Absatzsicherheit am Markt gewinnt als das zersplitterte Angebot einzelner Erzeuger, das bei Überangebot unter Preisdruck geraten kann.

Aufgrund vertraglicher Verbindungen kann der Be- und Verarbeiter darauf festgelegt werden, daß bei der Abrechnung nicht mehr die unterschiedlichen Preise der Lebewiehmärkte zugrundegelegt werden, sondern Durchschnittspreise mit saisonalen Zu- und Abschlägen. Mit dieser Regelung könnten den Erzeugern bestimmte Erlöse garantiert werden.

b) Vermeidung von saisonalen und zyklischen Preisschwankungen

aa) Die Erzeugerlöhne ganzjährig angebotener Agrarprodukte werden geringeren saisonalen Schwankungen unterliegen, wenn durch vertragliche Bestimmungen eine mengenmäßige Anpassung der Produktion an die Marktverhältnisse erreicht wird (Festlegung der Mastperioden bei Rindern und Schweinen).

bb) Die auf einigen Märkten typischen zyklischen Preisschwankungen können dadurch vermindert werden, daß ein zunehmender Anteil der landwirtschaftlichen Produktionskapazitäten durch Lieferverpflichtungen festgelegt wird. Das spekulative Moment in der Planung des Schweine- und Rinderbestandes wird dadurch zurückgedrängt.

c) Marketingmaßnahmen

Die Gemeinschaftsunternehmen können an den Märkten für landwirtschaftliche Produkte Marketingmaßnahmen (z.B. Werbungs-

und Absatzmaßnahmen) ergreifen. Solche Maßnahmen, die der einzelne Erzeuger nicht mit Erfolg anwenden kann, können zu steigenden Erlösen führen.

In den Gemeinschaftsunternehmen müssen die Vermarktungs- und Marketingaufgaben von Fachleuten übernommen werden. Diese Spezialisten haben bessere Marktkennntnisse als die bäuerlichen Produzenten. Befolgen die Bauern die Ratschläge der Spezialisten, so können sie mit höheren Gewinnen als bisher rechnen.

2. Kostensenkung¹⁾

Nach den Möglichkeiten zur Steigerung der Erzeugerpreise sollen nun die kostensenkenden Einflüsse geprüft werden.

a) Transportkostenersparnisse

aa) Die Kosten der Erfassung können gesenkt werden, wenn die betriebliche Spezialisierung und Bildung von Produktionsschwerpunkten zu niedrigeren Transportkosten je Einheit führt. Die Erfassung der Rohware, d.h. des lebenden Viehs, wird auf eine kleine Region beschränkt.

bb) Vertragliche Vereinbarungen, z.B. mit Angabe des Lieferungszeitpunktes durch den Abnehmer, lassen eine bessere Ausnützung des Transportraumes als möglich erscheinen. Die Transportkosten und die Verluste lassen sich damit senken.

b) Einsparung von Vermarktungskosten

Die Angebotskonzentration und die Einsparung einzelner Glieder von Absatzketten kann eine Reihe kostenerhöhender Spannen und Gebühren beseitigen und damit kostensenkend wirken. Es sei hier nur auf die Einsparung von Marktgebühren auf Lebewiehmärkten, Aufkäuferspannen und steuerlichen Belastungen verwiesen.

1) Vgl. Lončarević, I.: Die Absatzkosten des landwirtschaftlichen Betriebes, Schriften aus dem Institut für ländliches Genossenschaftswesen an der Justus Liebig-Universität Gießen, Gießen 1967, Heft 6, S.219: "Gemessen an dem Verhältnis Absatzkosten zu Verkaufserlös ist die Kostenbelastung bei Eiern und Kartoffeln am größten und bei Getreide, Zuckerrüben und Milch am geringsten. Die Kostenbelastung des Schlachtviehs nimmt eine Mittelstellung ein."
Weitere Einzelheiten zu den verschiedenen Kosten beim Absatz des Schlachtviehs vgl. in dieser Arbeit auf S.116-136.

c) Kostensenkung durch Fließbandarbeit

Die Zusammenfassung des Angebots in größeren Erfassungsbetrieben und Verarbeitungsbetrieben - es sei hier auf die Konzentrationsvorgänge im Ernährungsgewerbe, im Land- und Nahrungsmittelhandel hingewiesen - erlaubt die Anwendung der Methoden der Massenproduktion (Spezialisierung auf einzelne Produkte, Fließbandarbeit) und führt zur Kostensenkung.

Die positiven Einflüsse der Zusammenschlüsse zwischen Erzeugern einerseits und den vor- bzw. nachgelagerten Marktstufen andererseits auf Kosten und Erlöse des landwirtschaftlichen Betriebes werden sich nur als erfolgreich erweisen, wenn eine straffe Bindung und Vertragstreue der Partner gegeben ist. Da die gegenseitige Abhängigkeit in erheblichem Maß zunimmt, muß eine gegenseitige Kontrolle und auch ein Mitspracherecht für beide Vertragspartner gegeben sein, soweit es für den optimalen Ablauf von Produktion und Absatz notwendig erscheint.

Neben den langfristigen Lieferungs- und Absatzverträgen kann der Erzeuger gerade am Vieh- und Fleischmarkt mit der Vielzahl der vorhandenen Absatzwege auch Alternativen, z.B. des Direktabsatzes, wählen und damit seine Marktposition verstärken. Die verschiedenen absatzpolitischen Möglichkeiten und der damit verbundene Wettbewerb können als Instrumente zur Verbesserung der Erzeugerpreise angesehen werden.

IV. Hinderungsgründe für Zusammenschlüsse

Eine enge Zusammenarbeit zwischen Landwirten mit gleichartigen Produktionszielen braucht sich auf den einzelnen Erzeuger nicht nur vorteilhaft auszuwirken. Es gibt Einflüsse, die eine Bildung von Zusammenschlüssen erschweren können.

1. Wirtschaftliche Gründe

a) Geringe Marktchancen

Geringe Marktchancen eines Erzeugers oder nicht vorhandene Absatzeinrichtungen können oft als ernsthaftes Hindernis für eine enge Zusammenarbeit von Erzeugern mit nachgelagerten Unternehmen wirken. Hier lassen sich jedoch Erfahrungen der industriellen Absatzwirtschaft als Beispiel anführen, wo solche

Unternehmen zu Beginn Verluste hinnahmen und mit wirksamen Verkaufsförderungsmethoden versuchten, langfristig Zugang zum Markt zu finden. Eine andere Möglichkeit besteht darin, das ursprüngliche Rohprodukt, das am betreffenden Markt nicht abzusetzen war, durch Produktgestaltung so umzuwandeln, daß ein Absatz erfolgreich war.

b) Geringe Produktionsdichte

In einem Marktgebiet, das eine geringe Produktionsdichte aufweist, entstehen für die Erzeuger hohe Kosten einmal bei der Beschaffung von Produktionsmitteln (Transportkosten) und beim Absatz von Erzeugnissen (Erfassungs- und Transportkosten, Substanzverluste bei dem Absatz von Vieh aus den landwirtschaftlichen Betrieben zu entfernt gelegenen Lebendmärkten). Durch die Aufsplitterung des Angebots wird die Marktstellung des Erzeugers erheblich beeinträchtigt.

Als Gegenmaßnahme ist die Bildung von Schwerpunkten der Erzeugung, wie sie vor allem bei Schweinen im Bundesgebiet aufgrund der agrargeographischen Gegebenheiten bereits zu finden sind, vorzuschlagen. Als Vorteile ergeben sich niedrigere Kosten durch gemeinsamen Bezug oder Absatz, bessere Informationsmöglichkeiten und höhere Rentabilität durch wirksamen Einsatz von Beratungs- und Kontrollstellen.

c) Vorteile des direkten Absatzes

Wie schon früher dargestellt wurde¹⁾, hat der Direktabsatz von Schlachtvieh durch den Erzeuger an den ortsansässigen Fleischer noch erhebliche Bedeutung. Der Direktabsatz erscheint dort sinnvoll, wo ein Vergleich von Kosten und Erlösen dieser Absatzform Vorteile gegenüber anderen Absatzwegen erkennen läßt. Eine Zusammenarbeit mit den anderen Erzeugern oder mit nachgelagerten Handelsstufen ist in diesem Falle für den Produzenten nicht von Vorteil.

3. Sonstige Gründe

a) Traditionelle Absatzbindung

Traditionelle Absatzbindungen mindern häufig die Bereitschaft, zu anderen Absatzformen überzugehen; in Zukunft jedoch

1) Vgl. S.42 f.

werden die traditionellen Bindungen durch die Auswirkungen der Nachfragekonzentration an Bedeutung verlieren. Erzeuger, die sich nicht einer privaten oder genossenschaftlichen Absatz-einrichtung angeschlossen haben, dürften langfristig ihren Markt verlieren und zur Aufgabe der Produktion gezwungen werden. Neben der Ausnützung der Anpassungsmöglichkeiten durch Selbsthilfe kann eine Starthilfe des Staates für Gemeinschafts-unternehmen mit EWG-konformen Mitteln richtig sein.

b) Verlust der autonomen Entscheidungsfreiheit des land-wirtschaftlichen Unternehmers

Die Bereitschaft zu Zusammenschlüssen ist häufig nicht sehr groß, weil der Landwirt durch das Eingehen von Bindungen auf horizontaler und vertikaler Ebene Einschränkungen seiner Ent-scheidungsfreiheit zulassen muß.

In der Agrarpolitik ist die Erhaltung des selbständigen Landwirts ein Schlagwort geworden. Man darf aber nicht überse-hen, daß es auch für den landwirtschaftlichen Betrieb in der arbeitsteiligen Wirtschaft eines Industriestaates nur eine "relative" Selbständigkeit geben kann. Die Zusammenarbeit der Industrie mit dem Groß- und Einzelhandel und des gewerblichen Mittelstandes untereinander beweist die Richtigkeit solcher Integrations- oder Koordinationsmaßnahmen.

B. Die Zusammenschlußformen in Produktion und Absatz von Schlachtvieh und ihre Auswirkungen auf den Erzeugerbetrieb

Folgende Möglichkeiten, die Produktion und den Absatz durch Bindungen zu rationalisieren, sind zu unterscheiden: die Zu-sammenschlußformen auf horizontaler und vertikaler Ebene, die Marktzusammenschlüsse durch Gesetz und die Unternehmenskonzen-tration (Unternehmensintegration).

I. Unternehmensintegration

1. Begriffsbestimmung

Die Abgrenzung der Unternehmensintegration (Konzentration) von der später zu behandelnden Zusammenarbeit in horizontaler

und vertikaler Form (Kooperation) läßt sich nach den Unterscheidungsmerkmal vornehmen, ob infolge des Zusammenschlusses das Unternehmen als rechtlich selbständige Wirtschaftseinheit mit eigener Entscheidungsmöglichkeit zu existieren aufhört oder nicht. "Unternehmensintegration bezeichnet also alle Formen der Konzentration, die mit einer völligen oder weitgehenden Auflösung des einzelbetrieblichen Unternehmenscharakters verbunden sind."¹⁾

Horizontale und vertikale Unternehmensintegration sind zu unterscheiden:

a) Horizontale Unternehmensintegration

Unter diesem Begriff sind alle Formen überbetrieblicher Zusammenschlüsse zu subsumieren, in denen Betriebe einer Produktionsstufe ein Gemeinschaftsunternehmen gründen, ihre landwirtschaftliche Entscheidungsbefugnisse an eine zentrale Befehlsstelle delegieren und ihre rechtliche Selbständigkeit verlieren. Als Beispiele lassen sich die Produktionskollektive östlicher Prägung anführen, auf deren Eigenarten hier jedoch nicht näher eingegangen werden soll.²⁾

b) Vertikale Unternehmensintegration

Die vertikale Unternehmensintegration bedeutet eine starke Bindung der Erzeuger und der Absatzeinrichtungen im Bereich der Land- und Ernährungswirtschaft aneinander.

Der Zusammenschluß von Betrieben mehrerer Wirtschaftsstufen kann durch Unternehmensverflechtung, d.h. durch Kapitalbeteiligung und Stimmrechtseinfluß, entstehen. Eine weitere Form der Unternehmensintegration ist die Zusammenfassung mehrerer Unternehmen, die in Produktions- und Handelsketten einander nachgelagert sind, durch Fusion oder Konzernbildung. Daneben kann die Neugründung von Betrieben in vor- oder nachgelagerten

- 1) Thimm, U.: Koordination für den landwirtschaftlichen Absatz - überbetriebliche Zusammenarbeit an praktischen Beispielen und Entwicklungstendenzen -, Hamburg und Berlin 1966, S. 27.
- 2) Einzelheiten zu dieser Form der horizontalen Unternehmensintegration siehe Buss, F.: Die Struktur und Funktion der landwirtschaftlichen Genossenschaften im Gesellschafts- und Wirtschaftssystem der sowjetischen Besatzungszone Deutschlands, Marburg/Lahn 1965.

Wirtschaftsbereichen eines Unternehmens als Integrationsvorgang angesehen werden¹⁾, was aber nicht als Zusammenschlußform zu bezeichnen ist. Wenn Handelsbetriebe Be- und Verarbeitungsfunktionen oder Be- und Verarbeitungsunternehmen Absatzfunktionen übernehmen, so kann man auch hier von Integration sprechen.

Bei allen drei Formen der vertikalen Unternehmensintegration ist der Tatbestand einer einheitlichen unternehmerischen Leitung mehrerer Wirtschaftseinheiten auf einander nachgelagerten Wirtschaftsstufen gegeben. Als Nebenerscheinung tritt die Tatsache hinzu, daß der Prozeß der freien Preisbildung am Markt zwischen Wirtschaftsstufen, die vor dem Zusammenschluß selbständig waren, ausgeschaltet wird.²⁾

2. Bedeutung der Unternehmensintegration in Produktion und Absatz von Schlachtvieh

Die horizontale Unternehmensintegration hat in der Bundesrepublik nur geringe praktische Bedeutung. Die Einrichtung eines Kuhhotels bei Essen ist abgeschlossen.³⁾

- 1) Vgl. Schmitt, G.: Einige Bemerkungen zum Begriff und zur Theorie der "vertikalen Integration" in der Landwirtschaft, in: Agrarwirtschaft, Jhrg. 13/1964, S. 341.
- 2) Vgl. Hoppmann, E.: Binnenhandel und Binnenhandelspolitik, Berlin-Frankfurt 1959, S. 128 f.
- 3) Vgl. das "Kutel" wird eröffnet, in: CG-Monatsspiegel für Vieh und Fleisch, Mitteilungen der Centralgenossenschaft für Viehverwertung eGmbH, Hannover, 31. Jhrg., Nr. 6/7, Juni/Juli 1967, S. 40; und vgl. Ein interessantes Beispiel: das "Kutel", in: Raiffeisen-Rundschau, 19. Jhrg./1967, Nr. 9, S. 375-376: Aus betriebswirtschaftlichen und arbeitswirtschaftlichen Gründen haben ca. 60 Landwirte die Milchviehhaltung aus ihren Betrieben ausgegliedert und in einem Gemeinschafts kuhstall zusammengefaßt (Anfangsbestand: 200 Kühe; geplanter Endbestand: 2.000 Kühe). Die Milchverwertung Essen und eine Futterlieferungs-Genossenschaft bilden die GmbH, während ca. 60 Landwirte als Kommanditisten beteiligt und auf 18 Jahre gebunden sind. Diese Gesellschaft, die als Großkuhhof GmbH u. Co. KG Essen, firmiert, ist eine Tochtergesellschaft der Milchverwertungs-genossenschaft Essen. Jeder Landwirt muß eine bestimmte Futtermenge (17 t je Anteil und Jahr) liefern. Von den angeschlossenen Landwirten werden keine Tiere übernommen, sondern diese Betriebe übernehmen nur die Nachzucht. Der notwendige Tierbestand wird durch eine eigene Kommission im In- und Ausland eingekauft (Selektierung des Tiermaterials). Es ist bei diesem Unternehmen, hinter dem

Weitere Vorhaben zur Erstellung von Gemeinschaftsställen in der Sauenhaltung und Schweinemast befinden sich im Anfangsstadium.¹⁾ Generell läßt sich sagen, daß diese Form des Zusammenschlusses gegenüber den vertraglichen Regelungen gemeinsamer Zucht und Mast auf der Erzeugerstufe (Erzeugerringe) eine geringe Bedeutung hat.²⁾

Auch die vertikale Unternehmensintegration, bei der Handels- oder Be- und Verarbeitungsbetriebe mit der Stufe der landwirtschaftlichen Erzeugung in einem Unternehmen zusammengeschlossen werden, ist selten zu finden. In einigen Fällen haben sich Fleischwarenfabriken eine unternehmenseigene Mast von Rindern

der gut florierende Milchhof Essen steht, geplant, neben den Milchprodukten auch Eier und Geflügel in die Vermarktung einzubeziehen (Schaffung einer "Kutel"-Handelsmarke). Ziel dieses Unternehmens ist eine weitere Spezialisierung und ein besseres konzentriertes Angebot von Vorzugsmilch und anderen Produkten am Markt. Es muß jedoch abgewartet werden, wie sich diese neue Unternehmensform bewährt.

1) Vgl. S.143 ff., S.147.

2) Vgl. Maxeiner, R.: Kooperation in der Landwirtschaft, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr.164 v. 18.7.1968. Maxeiner befaßt sich mit der Frage, ob freiwillige Zusammenschlüsse ein Weg für die Landwirtschaft sind, zu kleine Betriebsgrößen aufzustocken. Er verweist auf die Methoden der Kooperation in Handel und Handwerk. Der Vorschlag von STAMER, daß eine fortschreitende Technisierung dem bäuerlichen Eigenbetrieb eine Überlegenheit gegenüber solchen Betriebsgemeinschaften sichere, wird mit Recht widerlegt: Der hohe Kapitalaufwand für technische und bauliche Investitionen belastet den Einzelbetrieb mehr als die Betriebsgemeinschaft, in der die Wirtschaftsgebäude und die Maschinen viel besser genutzt werden; die Anschaffungskosten verteilen sich auf mehrere. Die Schaffung technisierungswürdiger Betriebseinheiten ist durch die Kooperation mehrerer Landwirte, die als gleichberechtigte Partner zusammenarbeiten, möglich (auch Frage der Arbeitszeiten). Der Vorschlag von LANDZETTEL, der für die Rindviehhaltung verschiedene Formen baulicher Lösungen, die der Forderung nach größeren Wirtschaftseinheiten gerecht werden, entworfen hat, wird bejaht: Die Gebäude des Einzelhofes bieten nicht die Möglichkeit, eine flexible Ausnützung vorhandener Stallungen zu erreichen. Gruppenlandwirtschaft ließe sich bei entsprechender Gebäudegestaltung in allen Formen von der individuellen Einzelherde bis zur gemeinsamen Herde betreiben.

und Schweinen zu Versuchszwecken¹⁾ und zur Deckung eines geringen Teiles des Bedarfs an der Rohware Fleisch²⁾ angegliedert.

Dagegen ist die vertikale Unternehmensintegration in den der Landwirtschaft nachgelagerten Marktstufen, d.h. der Fleischwarenherstellung und im Einzelhandel, erheblich weiter verbreitet.³⁾ Die Warenzentralen der ländlichen Genossenschaften, die über das traditionelle Warengeschäft hinaus in die Be- und Verarbeitung sowie in den Absatz an den Endverbraucher eingedrungen sind, betreiben ebenfalls eine Form der vertikalen Unternehmensintegration. Gleichwohl läßt sich sagen, daß die vertikale Unternehmensintegration, gemessen am Umfang der vertraglichen Zusammenarbeit auf vertikaler Basis, relativ unbedeutend ist.

Die Antriebskräfte für alle Formen der Unternehmensintegration liegen dort, wo der Integrator nach höchstmöglicher Effizienz des gesamten Produktionsprozesses eines Gutes strebt oder wirtschaftliche Macht über andere Unternehmen auszuüben versucht.⁴⁾

Folgende Gründe lassen sich für die Tatsache, daß die Unternehmensintegration in der Praxis so selten anzutreffen ist, anführen. In der landwirtschaftlichen Produktion sind die durchschnittlichen Betriebsgrößen gering. Es bedeutet eine große Schwierigkeit, die relativ geringe Erzeugungskapazität der landwirtschaftlichen Betriebe mit der wesentlich größeren Verarbeitungskapazität von Gewerbebetrieben in einem Unternehmen zu integrieren.⁵⁾ Für den Verarbeitungsbetrieb ist ein hoher Grad an Spezialisierung angebracht, als die durch die Produktionsbedingungen festgelegte vielseitige Produktion eines Erzeugerbetriebes. Ein Gewerbebetrieb müßte sich mit der Erzeugung und dem Absatz von vielen anderen agrarischen Produkten (auch pflanzlicher Art) beschäftigen; diese Vielfalt an Pro-

1) Vgl. Schopen, W.: Die vertikale Integration ..., a.a.O., S.18.

2) Vgl. Strecker, O., u.a.: Die Landwirtschaft ..., a.a.O., S.32.

3) Vgl. die Unternehmenskonzentration in diesen Bereichen: S.34ff. dieser Arbeit (Teil I); vgl. ebenso S.126 f.

4) Vgl. Thimm, U.: Koordination ..., a.a.O., S.30.

5) Vgl. Strecker, O. u.a.: Die Landwirtschaft ... a.a.O., S.32.

duktion ist mit dem Konzept der Spezialisierung nicht zu vereinigen.¹⁾

Eine Unternehmensintegration kann zu Einsparungen von Absatzkosten führen, die dem integrierten Unternehmen in den meisten Fällen zugutekommen. Steuerersparnisse lassen sich durch den Abschluß von Organschaftsverträgen (Gewinn- und Verlustübernahmeverträge) erzielen.²⁾

Als Folge der Integration kann sich der Wettbewerbsgrad verändern. Wenn ein integriertes Unternehmen als zusätzlicher Wettbewerber auftritt, so wird sich eine Intensivierung des Wettbewerbs ergeben. Die entgegengesetzte Wirkung kann eintreten, wenn sich durch die Übernahme mehrerer Unternehmen in einer Hand eine oligopolistische oder monopolistische Marktkonstellation ergibt.³⁾

Da die Bedeutung der Formen vertikaler und horizontaler Unternehmensintegration aus den angeführten Gründen gering ist, soll nun auf die Zusammenschlußformen auf vertraglicher Basis eingegangen werden.

II. Horizontale Zusammenschlüsse in der Schweinemast (Erzeugerringe)

1. Allgemeines

a) Begriffsbestimmung

Die nun zu behandelnden horizontalen und vertikalen Zusammenschlüsse in der Schweine- und Rindermast unterscheiden sich von den Formen der Unternehmensintegration dadurch, daß das einzelne Unternehmen unter Wahrung rechtlicher und wirtschaftlicher Entscheidungsfreiheit bestehen bleibt.

Nach einer Definition von THIMM handelt es sich bei horizontalen Zusammenschlüssen (Erzeugerringen) um "Gemeinschaften von landwirtschaftlichen Betrieben, die zwar Fragen der Bera-

1) Vgl. Schopen, W.: Die vertikale Integration ..., a.a.O., S.19.

2) Vgl. Wöhe, G.: Betriebswirtschaftliche Steuerlehre, 1.unveränderte Auflage, Berlin-Frankfurt 1964, S.21, S.74 und S.102.

3) Vgl. Schmitt, G.: Einige Bemerkungen zum Begriff und zur Theorie der "vertikalen Integration" in der Landwirtschaft, a.a.O., S.344 f. und S.348 f.

tung, der Leistungskontrolle, des Produktionsmittelbezuges, Absatzes usw. gemeinsam lösen, aber die Erzeugung den einzelnen Betrieben überlassen." ¹⁾

Die Vertragsbeziehungen müssen nach VASTHOFF zwei Merkmale enthalten: ²⁾

- aa) "Hinsichtlich Intensität und Fristigkeit muß die Bindung so eng sein, daß von ihr ein Einfluß auf die Struktur der beteiligten Unternehmen ausgeht."
- bb) "Die Verträge müssen sich auf periodische Leistungen beziehen."

b) Ziele der horizontalen Zusammenschlüsse

Die verbindliche Zusammenarbeit wird dort die größten Erfolge zeigen, wo noch Rationalisierungsreserven zu finden sind. Das trifft im Falle des Schlachtviehs vor allem auf die Erzeugung zu, wo aus vielen Gründen (geringer Konzentrationsgrad, Mangel an Ausbildung und Kapital, Unkenntnis der Marktzusammenhänge etc.) noch wenig Verbesserungsmaßnahmen vorgenommen worden sind.

"Die wichtigste Aufgabe der landwirtschaftlichen Erzeuger ist zunächst die Vereinheitlichung der Produktion, und zwar durch die Sortenbereinigung und einheitliche Produktionsverfahren" ³⁾, sowie die Steigerung der Rentabilität der Betriebe.

2. Produktionstechnische Beratung

Als sogenannte "unabhängige" Erzeugerzusammenschlüsse werden Schweineprüfringe, Ferkelerzeugerringe, Rindermastkontrollringe und andere bäuerliche Zusammenschlüsse mit ähnlichen Zielsetzungen geführt, die unabhängig von einem Geschäftsunternehmen sind und Mittel aus dem "Grünen Plan" erhalten. So hat THIMM das Bestehen von 134 Ringen im Jahr 1964 nachge-

1) Thimm, U.: Koordination ..., a.a.O., S.85.

2) Vasthoff, J.: Kooperation im Produktionsbereich der Landwirtschaft -, Formen, theoretische Grundlagen und Bereiche -, Agrarwirtschaft, Sonderheft 20, Hannover 1966, S.6. Vasthoff sagt auf S.2: "Kooperation wird definiert als das Eingehen vertraglicher Bindungen zwischen selbständigen Unternehmen."

3) Metzendorf, H.-J.: Konzentration des Angebots an Agrarprodukten und Erzeugergemeinschaften, a.a.O., S.289.

wiesen, die sich mit der produktionstechnischen Beratung befassen.¹⁾

Für die Gründung von Erzeugerringen oder sogenannten Mastkontrollringen waren in Norddeutschland Fragen des Produktionsmittelbezuges und des Absatzes maßgeblich, während in Süddeutschland die Verbesserung der Produktionstechnik und die Hebung der Mastleistung im Vordergrund standen. In den vergangenen Jahren haben die leistungsschwachen Gebiete Süddeutschlands die Mastkontrollringe stark ausgebaut. Man kann damit rechnen, daß im Jahre 1964 insgesamt 0,5 Mio Schweine von den Ringen geprüft wurden, das sind ca. 2% der deutschen Schlachtschweinerzeugung.²⁾

a) Schwerpunktbildung

Die Vermehrung der Zahl der Ringe sowie der Ausbau der bestehenden Ringe sind vordringliche Aufgaben für die Zukunft. Denn mit dem Ausbau und der Neugründung von Ringen entstehen Schwerpunktbildungen³⁾ mit den Vorteilen der besseren Ausbrei-

1) Vgl. auch Artikel: Unsicherheit bei den Erzeugergemeinschaften, in: CG-Monatsspiegel für Vieh und Fleisch, a.a.O., 31. Jhrg., Heft 3/1967, S.19: Dem Erzeugerring Westfalen im Verband ländlicher Genossenschaften der Provinz Westfalen - Raiffeisen e.V., der zu den größten deutschen Erzeugerringen für den Sektor Schweinefleisch gehört, gehörten im Jahre 1966 insgesamt 1770 Mitgliederbetriebe an, die für 158.985 Mastschweine die Beratungsarbeit in Anspruch nahmen.

2) Vgl. Thimm, U.: Koordination ..., a.a.O., S.85 und Schopen, W.: Die vertikale Integration ..., a.a.O., S.161; vgl. Hage, K. und Kroeschell, K.: Beispiele der Zusammenarbeit landwirtschaftlicher Betriebe in der Veredelungsproduktion, ihre rechtlichen und steuerlichen Probleme, Schriftenreihe für Flurbereinigung, hrsg. vom Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten, Heft 49, Lengerich 1968, S.12 ff.: Nach neueren Angaben gab es im Bundesgebiet Ende 1965 folgende Erzeugerringe in der Schweinemast:

Schweinemastringe	121
Ferkelkontrollringe	15
Kombinierte Ringe	35
Schweineerzeugerr.ges.	171

Vgl. ebenso S.14: Hiernach wurden von 159 Schweinemastringen (Ende 1965) im Bundesgebiet 675.788 Schweine kontrolliert. Die Zahl der kontrollierten Mastschweine soll 1966 ca. 800.000 betragen haben.

3) Vgl. Artikel: Schweinemast-Gemeinschaften auch in Hessen, in: Allgemeine Fleischerzeitung, Nr.117 v. 30.9.1967. In Hessen sollen außer der ersten bereits bestehenden Schweinemastgemeinschaft noch weitere fünf Gemeinschaften mit

tung von Produktionskenntnissen, der erleichterten Betreuung und Beratung sowie der günstigen Kostengestaltung in Erfassung und Absatz. Neben dem Ausbau von Produktionsschwerpunkten geht es auch um die Zusammenfassung von Erzeugerringen in Arbeitsgemeinschaften oder Dachorganisationen mit dem Ziel, die Beratungskräfte rationeller einzusetzen, das Angebot zu Großpartien zusammenzufassen, gemeinsame Werbungs- und Absatzförderungsmaßnahmen zu organisieren und in Zusammenarbeit mit anderen Marktpartnern Fragen der Exportförderung und der Vermeidung von Überschußproduktion zu regeln.

b) Produktionskontrolle

Die Produktionskontrolle hat den Zweck, die Erzeugungskosten zu senken. Die Mitglieder eines Ringes werden in Abständen von 4-6 Wochen von einem Ringassistenten besucht, der folgende Aufgaben zu erfüllen hat:

Mit der laufenden Kontrolle der Gewichtszunahme und der Futtermengen, die zur Gewichtssteigerung benötigt wurden, wird die Futterverwertung festgestellt. Durch die Bestimmung der Futterverwertung sowie durch die Beratung hinsichtlich der Fütterungstechnik und Fütterungszusammensetzung wird eine Selektion der Zuchttiere aufgrund objektiver Leistungsdaten und die Vermeidung von Fehlern in den Haltungsbedingungen erreicht.¹⁾

THIMM weist anhand der Ergebnisse der bayerischen Schweineprüfungen im Jahr 1962/63 nach, daß durch die produktionstechnische Beratung noch erhebliche Rationalisierungsreserven ausgeschöpft sind: Die große Schwankung der Futterkosten je kg Zuwachs - von DM 0,84 bis DM 2,71 (Mittelwert DM 1,55) - läßt

staatlicher Hilfe gegründet werden. Ziel dieses Programmes ist es, Schwerpunktbildungen in der Erzeugung und Vermarktung zu erreichen.

1) Vgl. Artikel: Rationalisierte Schweinezucht, in: Allgemeine Fleischerzeitung, Nr.104 v. 30.8.1967.

In den 13 staatlichen Mastprüfungsanstalten des Bundesgebietes wurden im Jahr 1966 insgesamt 14.334 Tiere geprüft. Im Gewichtsabschnitt von 40 bis 110 kg wurde ein Futterverbrauch je Kilo Zuwachs von 3,14 kg erreicht, gegenüber 3,67 kg im Jahr 1956; das entspricht einer Einsparung von 50 kg Futter in der Mastperiode.

noch ein weites Betätigungsfeld für die Beratung offen.¹⁾ Viele Betriebe berichten von Verbesserungen der Produktionstechnik, die den Aufwand je Schwein um 20-30 DM je Tier im Laufe eines Jahres senkten.²⁾

3. Bezug von Vorprodukten

Neben den oben angeführten vorwiegend betriebswirtschaftlichen Beratungsaufgaben können die Ringe den Bauern außerdem bei der Beschaffung von Produktionsmitteln (Ferkel, Futtermittel) behilflich sein. Dabei können zwei Formen unterschieden werden: Der Erzeugerring verhilft den einzelnen Erzeugern zu einem besseren Überblick über die Bezugsmöglichkeiten am Markt. Eine weitergehende Form ist das Auftreten eines Erzeugerringes als Verhandlungsgruppe gegenüber den Anbietern von Vorprodukten. Sowohl der Nachfrage- wie der Angebotsseite können daraus Vorteile entstehen: Die Erzeuger erhalten Preisvorteile, während die Anbieter - in diesem Fall hauptsächlich von Futtermitteln - durch kontinuierliche Zusammenarbeit mit einer geschlossenen Nachfragegruppe über die Herstellung von Futtermitteln besser disponieren können.

a) Bezug von Ferkeln

Die Spezialisierung in Mast- und Ferkelaufzuchtbetriebe innerhalb eines Schweineprüfungsringes sollte in Zukunft die Norm sein, da sich durch die Arbeitsteilung Vorteile ergeben. Die besseren Aufzuchtergebnisse von Ferkeln in Spezialbetrieben sind durch die besseren Fachkenntnisse, die richtigen Stall-einrichtungen sowie gute Fütterung begründet. Die günstigen Resultate - die Zahl der erzeugten und aufgezogenen Ferkel pro Sau und Jahr - versprechen eine Steigerung der Rentabilität. Auch kleinere Betriebe können damit in den Genuß der Spezialisierung gelangen und sich durch die vertraglich gesicherte Belieferung anderer Ringmitglieder ein festes Einkommen schaffen. Außerdem ergibt sich gerade für Kleinbetriebe durch die Konzentration auf einen Nutztviehzweig eine relativ hohe Ver-

1) Vgl. Thimm,U.: Koordination ..., a.a.O., S.88 f.

2) Vgl. Thimm,U.: Koordination ..., a.a.O., S.89.

wertung freier Arbeitskapazitäten.¹⁾

Die Aufzucht von Ferkeln in Betrieben, die dem Erzeugerring angeschlossen sind, erlaubt dem Ring die Einflußnahme auf die Qualität und Haltung des Tiermaterials. Der spezialisierte Schweinemastbetrieb legt höchsten Wert auf die Belieferung mit hochwertigem Tiermaterial in festgelegten Mengen und zu bestimmten Terminen.²⁾ Der Betrieb, der sich auf die Ferkelerzeugung verlegt hat, ist an einer gesicherten Abnahme seiner Tiere interessiert. Durch das gegenseitige Interesse spezialisierter Betriebe haben sich in der Schweinehaltung sog. Ferkellieferungsverträge in mündlicher oder schriftlicher Form entwickelt. Zum Inhalt dieser Verträge, die durch die Mitwirkung von Erzeugerringen entstehen, gehören Abmachungen über Zahl der Ferkel, Zeitpunkt der Lieferung, Preisbasis und Qualitätsvoraussetzungen.³⁾

Bei dem Absatz von Ferkeln innerhalb der Gemeinschaft an die Mäster geht es außerdem um die gleichmäßige Verteilung der Gewinn- und Verlustchancen auf Zucht- und Mastbetriebe. Es muß ein Durchschnittspreis für Ferkel gewählt werden, der für beide Teile attraktiv ist; sonst wird niemand Interesse haben. Dieser Durchschnittspreis kann unter dem Marktpreis für Ferkel liegen, da das Absatzrisiko wegfällt und die Abrechnung vereinfacht werden kann.

Wenn solche feste Bindungen nicht realisierbar sind, so muß der Ferkelabsatz der Ringbetriebe - in Anlehnung an die Preisnotierungen der öffentlichen Ferkelmärkte - verbessert werden. Außer der Mäster-Züchterverbindung bieten sich Absatzmöglichkeiten in ringeigenen Ferkelabsatzveranstaltungen an. Bei der letzten Form kommt es darauf an, die Ferkel in Partien zu verkaufen und damit einen hohen Durchschnittserlös zu erzielen.

Die Anzahl der Aufzuchtbetriebe in Mastringen ist nicht genau zu ermitteln. Nach einer Darstellung bei SCHOPEN standen

- 1) Vgl. Brandes, W.: Entwicklungsmöglichkeiten der Formen überbetrieblicher Zusammenarbeit in der landwirtschaftlichen Produktion, in: Agrarwirtschaft, Heft 2/1967, S.46.
- 2) Vgl. Vasthoff, J.: Kooperation im Produktionsbereich der Landwirtschaft, a.a.O., S.155.
- 3) Vgl. Schopen, W.: Die Vertikale Integration ..., a.a.O., S.148.

im Jahre 1964 5601 Betriebe unter amtlicher Kontrolle, wovon sich allein 2891 Betriebe auf die Ferkelerzeugung spezialisiert hatten.¹⁾ Neben der einzelbetrieblichen Ferkelproduktion gibt es ein Beispiel genossenschaftlicher Sauenhaltung in Schleswig-Holstein.²⁾

b) Bezug von Futtermitteln

Verbilligung der Zukauffuttermittel durch gemeinsamen Bezug ist ein wesentliches Ziel der Mastringe. Der gemeinschaftliche Bezug hängt davon ab, ob die einzelnen Betriebe betriebseigene Futtermittel verwenden und auf welcher Futterbasis (Kartoffel- oder Getreidemast) in den Betrieben die Mast organisiert ist.

Angaben über den gemeinschaftlichen Futtermittelbezug von 28 Kontrollringen lassen Rabattsätze zwischen 5 und 15% der Listenpreise erkennen.³⁾ Die Art der Verträge in den einzelnen Gebieten beschreibt SCHOPEN.⁴⁾

Die langfristige Zusicherung von Nachlässen bei Gemeinschaftsbestellungen - wobei der Erzeugerring als Beratungsin-
stanz oder als Verhandlungsgruppe auftreten kann - läßt sich
nur unter folgenden Voraussetzungen erreichen:

aa) Rabatt von seiten der Lieferanten kann nur gewährt werden, wenn die Umsätze erhöht und Kosten in der Distribution

1) Vgl. Schopen,W.: Die vertikale Integration ..., a.a.O., S.164.

2) Vgl. Einzelheiten bei Thimm,U.: Koordination ..., a.a.O., S.94 und vgl. Artikel Ferkelerzeugerring GmbH Visselhövede, in: CG-Monatsspiegel für Vieh und Fleisch, a.a.O., 31.Jhrg., Heft 4/1967, S.22-28: In Reußenköge bei Husum wurde 1960 ein Gemeinschaftsstall für Sauenhaltung (Rechtsform Genossenschaft) gegründet. Bei einem Bestand von 200 Sauen einschließlich Jungsauen, die von 2 Arbeitskräften versorgt werden, wurden im Jahresdurchschnitt 17,2 Ferkel pro Sau verkauft. Die Produktionskosten je Ferkel betrugen 82 DM je 20 kg Ferkel. In Visselhövede wurde ein Ferkelerzeugerring (Rechtsform GmbH) gegründet, indem 10 Landwirte diese GmbH aufzogen, einen elften Betrieb pachteten und auf ihm in einem Gemeinschaftsstall die benötigten Ferkel selbst produzieren. Die Betreuung von insgesamt 280 Sauen, 110 Läufern, 700 Ferkeln und 6 Ebern liegt in der Hand von 2 Leuten. Im Jahre 1966 wurden bei 70% der Jungsauen 15,8 Ferkel pro Sau aufgezogen. Die Produktionskosten für ein 20-kg Ferkel lagen bei DM 60.-.

3) Vgl. Thimm,U.: Koordination ..., a.a.O., S.95.

4) Vgl. Schopen,W.: Die vertikale Integration ..., a.a.O., S.163.

eingespart werden. Hierzu sind die Futtermittel direkt vom Hersteller an die Mäster zu liefern. Die Einführung des Lose-Gut-Transports spart Verpackungskosten, wobei bei den Erzeugern die technischen Einrichtungen für die Lagerung des losen Gutes (Silos) vorhanden sein müssen.

bb) Viele Erzeuger haben traditionelle Geschäftsbeziehungen zu ihren früheren Lieferanten und können durch ihre Weigerung an einem Großeinkauf bei anderen Unternehmen teilzunehmen, die Vorteile des gemeinsamen Futtermittelbezuges zerstören.

4. Vermittelnde Tätigkeit der Erzeugerringe im Absatzbereich

Die Erzeugerringe dürfen im Absatz von Schlachtschweinen nur eine vermittelnde Tätigkeit ausüben. Wenn die Erzeugerringe ihre Organisationsaufgaben in der Produktionsberatung und im Bezug von Produktionsmitteln erfüllt haben, so kann man die Koordinierung des Absatzes als nächstes Betätigungsfeld der Gemeinschaften ansehen. Die Fortführung der Tätigkeit in den Absatzbereich hinein hilft erst die Vorteile, die im Bereich der Produktion erreicht wurden, abzusichern und zu vergrößern.

Die Aufgaben der Kontrollringe liegt also darin, neue Absatzmöglichkeiten aufzufinden und die Absatzwege zu organisieren. Es muß darauf hingewiesen werden, daß die Erzeugerringe im Rahmen ihrer vermittelnden Tätigkeit nur den Aufbau von Absatzmöglichkeiten und Organisationsaufgaben erfüllen können. Wenn ein Zustand erreicht ist, in dem das angestrebte Ziel erreicht ist, wird sich der Erzeugerring zurückziehen und nur noch beratende Tätigkeit bei Änderung der Marktdaten ausüben.

a) Absatzvereinbarungen von Erzeugerringen mit Schlachtunternehmen

THIMM hat durch eine Befragung festgestellt, daß bei der Zusammenarbeit zwischen Erzeugerringen und Be- sowie Verarbeitungsbetrieben (Versandschlachtereien, Fleischwarenfabriken, Fleischereinkaufsgenossenschaften, Großhändler) sowohl der Erzeuger-Direktabsatz wie der Absatz über die Lebendviehmärkte wie die Fleischvermarktung ungefähr gleiche Bedeutung haben. Es lassen sich keine Anzeichen finden, daß irgendeine Form des Absatzes eine dominierende Stellung hat.¹⁾

1) Vgl. Thimm, U.: Koordination ..., a.a.O., S.88.

Die grundlegenden Vor- und Nachteile des Systems der Lebendviehvermarktung wurden bereits dargestellt.¹⁾ Es soll nur noch einmal festgestellt werden, daß die Nachteile des Lebendabsatzes durch den Zwang zur Qualitätsverbesserung und Kostensenkung eine so große Bedeutung erlangen, daß die Benutzung dieses Absatzweges in Zukunft immer mehr eingeschränkt werden dürfte. Außerdem erhofft sich die Landwirtschaft, wenn sie von der Lebend- zur Totvermarktung übergeht, einen höheren Anteil des Erzeugerpreises am Verbraucherpreis. Auf diese Frage soll hier jedoch nicht eingegangen werden.²⁾

Einige Fleischwarenfabriken haben die Vorteile der festen Bindung zu Mitgliedern von Erzeugerringen und damit des vertraglich festgelegten Direktabsatzes erkannt. Diese Abnehmer von Schlachtschweinen sind auch wiederum durch Lieferverpflichtungen mit nachgelagerten Marktstufen gezwungen, den Bezug der Rohware Fleisch hinsichtlich Qualität, Menge und Lieferterminen zu sichern.³⁾

Die Zusammenarbeit zwischen Erzeugerringen und Einkaufsgenossenschaften des Fleischerhandwerks hat an Bedeutung zugenommen. Gezwungen durch die Änderungen in der Arbeitsweise des Fleischerhandwerks (Funktionenausgliederung, Einkauf von Hälften, Vierteln und Teilstücken)⁴⁾ sind die Einkaufsgenossenschaften dazu übergegangen, in größerem Umfange Fleischteilstücke und Wurstwaren einzukaufen.⁵⁾

Als ein Beispiel ist die Tätigkeit der Arbeitsgemeinschaft unterfränkischer Schweineprüfinge anzuführen, welche die Tiere in kommunalen Schlachthöfen durch Schlachterkolonnen

1) Vgl. S.81 ff., S.87 ff.

2) Vgl. die Darstellungen zu dieser Frage bei Strecker, O. u.a.: Die Landwirtschaft ..., a.a.O., S.160 f. und bei Thimm, U.: Koordination ..., a.a.O., S.98.

3) Vgl. die Beispiele dieser Zusammenarbeit bei Thimm, U.: Koordination ..., a.a.O., S.101 f. und bei Schopen, W.: Die vertikale Integration ..., a.a.O., S.164.

4) Vgl. S.99 ff., S.123.

5) Der Umsatzanteil von Lebensmitteln, Geflügel, Fleisch und Tiefkühlkost bei der Zentralgenossenschaft (ZENTRAG) im Jahre 1965 betrug 90% des Gesamtumsatzes. (Vgl. Geschäftsbericht der Zentralgenossenschaft für das Fleischerhandwerk im Jahre 1965, S.5.); vgl. auch Hanel, A.: Die Einkaufsgenossenschaften des Handwerks in den Ländern der EWG, Marburg/Lahn 1962, S.120 ff.

schlachten läßt und die Hälften den Einkaufsgenossenschaften zum Verkauf anbietet.¹⁾

In Südbaden soll als erste Fleischvertriebsgesellschaft von Bauern und Metzgern die OMEG-Fleisch CHG²⁾ gegründet werden. Gesellschafter mit je 50% Beteiligung werden die Vieh- und Fleisch GmbH, eine Tochtergesellschaft der genossenschaftlich-bäuerlichen Württembergischen Viehverwertungs AG, Stuttgart, und die Oberbadische Metzgergenossenschaft (OMEG), Konstanz, sein. Die Schlachtvieherfassung erstreckt sich auf 5 Kreise im Bodenseegebiet. Geschlachtet wird in einem gemeinsamen Schlachthof. Die Fleischer-genossenschaft hat sich zu dieser Zusammenarbeit entschlossen, weil dem Zukauf geschlachteter Ware immer mehr Bedeutung zukommt. Da eine Zusammenarbeit mit anderen Fleischer-genossenschaften nicht zu erreichen war, hat die Suche nach einem leistungsfähigen Partner zur Kooperation mit den ländlichen Genossenschaften geführt.

b) Durchsetzung der Qualitätsbezahlung

In einem Kapitel dieser Arbeit wurde bereits darauf hingewiesen³⁾, daß die Bezahlung nach der Klassifizierung am Lebendviehmarkt große Mängel aufweist. Die Abrechnung nach Schlachtgewicht und -qualität in der Totvermarktung ist der einzig mögliche Weg, um die Qualität des Tieres objektiv festzustellen und eine reale Preisbildung herbeizuführen. Erst durch die Bezahlung nach Qualität kann der Erzeuger einen Anreiz bekommen, wirkliche Qualitätsware zu produzieren. Es wurde auch an einem Beispiel nachgewiesen, daß die Qualitätsunterschiede bei der Totvermarktung in einer wesentlich höheren Bandbreite der Notierungen zum Ausdruck kommen.⁴⁾

Es muß daher ein klares Ziel der Erzeugerringe sein, bei ihrer vermittelnden Tätigkeit im Absatz die Bezahlung nach Schlachtgewicht und -qualität durchzusetzen.

Für die Mitglieder der Gemeinschaft ist die Qualitätsbezahlung eine Richtschnur für die Zucht- und Mastarbeit und

1) Vgl. Thimm, U.: Koordination ..., a.a.O., S.92.

2) Vgl. Artikel: Metzger und Bauern gründen gemeinsamen Fleischvertrieb, in: Das Hessenland, Jhrg.48/1967, Heft 17, S.523.

3) Vgl. S.78 ff., S.81 ff.

4) Vgl. S.83 f.

sichert langfristig gesehen höhere Erlöse. Die Abnehmer können den Vorteil daraus ziehen, daß ihnen über diese Form der Bezahlung im Durchschnitt bessere Qualitäten geliefert werden und damit ihre Produkte einen höheren Marktwert erhalten.

Die Einführung der Handelsklassen für Schweine- und Rinderhälften bietet die Grundlage für die Abrechnung nach Schlachtgewicht und -qualität. Als Mangel bei der Preisfindung gilt die allgemeine Abhängigkeit der Preisnotierung für geschlachtete Ware von den Lebendnotierungen.¹⁾ Die generelle Einführung der Bezahlung nach Qualität, auch an den kommunalen Schlachthöfen²⁾, wird diese Aufgabe der Erzeugerringe überflüssig machen.

Die Tätigkeit der Erzeugerringe wird sich dann hauptsächlich auf die Kontrolle der Qualitätsproduktion und Beratung sowie auf die Anbahnung von Absatzvereinbarungen erstrecken. Die Bildung von überörtlichen Arbeitsgemeinschaften kann die Einführung der Marktbeobachtung ermöglichen, womit die Mitglieder der Erzeugerringe zu einem gewünschten Marktverhalten durch Empfehlung und Beratung veranlaßt werden können (z.B. zur Vermeidung zyklischer Angebotsschwankungen).

c) Der Aufbau eigener Absatzeinrichtungen

Die am weitesten fortgeschrittene Form der Mitwirkung von Erzeugerringen beim Absatz ist die Gründung ringeigener Absatzeinrichtungen. Diese stellen eine Art der Unternehmensintegration dar, die von landwirtschaftlichen Betrieben ausgeht. Da auf den Absatzmärkten von Schlachtvieh und Fleisch ein ausreichender Leistungswettbewerb besteht, erscheint es wenig sinnvoll, daß neben den bereits bestehenden Absatzeinrichtungen (Handel, Genossenschaften, Be- und Verarbeitungsindustrie) subventionierte Erzeugerringe als neue Wettbewerber auftreten.³⁾

1) Vgl. S.78 ff.

2) Vgl. S.232 ff., S.238 ff.

3) Vgl. Dohm, H.: Spannen und Wettbewerb auf den Absatzwegen landwirtschaftlicher Erzeugnisse, a.a.O., S.114 f.: Er vertritt eine entgegengesetzte Meinung: "Diese Gemeinschaften, die es sich zunächst zur Aufgabe gemacht haben, ihre Mitglieder speziell zu beraten (zum Beispiel in der Geflügel- oder Schweineaufzucht), könnten nämlich dazu übergehen, die Produkte, die in den Mitgliederbetrieben erzeugt werden, über eigene Verkaufseinrichtungen auch selbst abzusetzen."

Außerdem bedeutet der Aufbau zusätzlicher Be- und Verarbeitungsstätten für Schlachtvieh und Fleisch ein finanzielles und unternehmerisches Risiko für die Landwirtschaft.

Die Tätigkeit der Erzeugerringe im Absatz sollte sich also nur auf die Suche nach den jeweils günstigsten Abnehmern der Schlachtschweine und eine vermittelnde Tätigkeit bei der Anbahnung von Verträgen zwischen den Erzeugern und den nachfragenden Unternehmen beschränken. Der Vorstand eines Erzeugerringes kann die Mitglieder dahingehend beraten, ob die Lieferung von Schweinen entweder an eine Versandschlachtereier oder an kommunale Schlachthöfe oder an Fleischwarenfabriken den günstigsten Absatzweg mit den geringsten Absatzkosten und den besten Erlösmöglichkeiten darstellt.

5. Zusammenfassung

Zusammenfassend kann zur Bedeutung der horizontalen Zusammenschlüsse gesagt werden, daß ihre größten Möglichkeiten und Chancen, die Produktions- und Absatzverhältnisse der landwirtschaftlichen Erzeuger zu verbessern, in der Rationalisierung der Produktion und in der Beschaffung von Vorprodukten liegen. MEIMBERG¹⁾ umschreibt dies wie folgt: "Wir kommen zu dem Ergebnis, daß technische, ökonomische und strukturelle Gründe - von soziologischen soll hier nicht gesprochen werden - verstärkt zu zwischenbetrieblichen Verbunden im Produktionsbereich führen müssen, wenn die Anpassung unserer Landwirtschaft an zukünftige Erfordernisse als evolutionärer Prozeß gelingen soll. Diese Verbünde müssen sich neben den traditionellen Formen gemeinschaftlichen Bezugs und gemeinschaftlicher Nutzung von Produktionsmitteln immer mehr in den Bereich der Produktion selbst hineinschieben."

In vielen Fällen können Abmachungen von Erzeugern mit Genossenschaften getroffen werden. Sie würden damit in Konkurrenz zu den herkömmlichen Betriebsformen, wie den Genossenschaften oder den Landhändlern, treten, was sicherlich zu einer Intensivierung des Wettbewerbs auf den Absatzwegen der Landwirtschaft beitrüge."

1) Meimberg, P.: Betriebswirtschaftliche Möglichkeiten und Grenzen der Produktionsbeeinflussung durch ländliche Genossenschaften, in: ZgGenW, Bd. 17/1967, S. 35.

Marktpartnern auf der Nachfrageseite - entstanden durch die Mitwirkung von Erzeugerringen - dazu dienen, den notwendigen Anpassungsprozeß des Angebots an die Marktverhältnisse zu beschleunigen.¹⁾

III. Vertikale Zusammenschlüsse in der Ferkelerzeugung, Schweine- und Rindermast

Nach der Behandlung der Formen der Unternehmensintegration und der horizontalen Zusammenschlüsse soll nun auf die Erscheinungsbilder vertikaler Zusammenarbeit auf dem Gebiet der Mast und des Absatzes von Schweinen eingegangen werden.

1. Allgemeines

Unter den Formen, in denen sich eine Zusammenarbeit innerhalb der Landwirtschaft oder der Landwirtschaft mit den der Erzeugung von Schlachtvieh vor- und nachgelagerten Marktstufen entwickeln kann, ist besonders die vertikale Zusammenarbeit oder die "vertikale Integration" in den Vordergrund getreten. Diese Bindungen, die auf vertraglicher Basis beruhen, werden von privatwirtschaftlicher und genossenschaftlicher Seite als Instrumente "einer Anpassung der landwirtschaftlichen Erzeugung an die Erfordernisse des Marktes" angesehen und sind auch als Ansatzpunkte staatlicher Förderungsmaßnahmen in der Diskussion herausgestellt worden.²⁾

a) Begriffsbestimmung

Für die Bearbeitung des vorliegenden Themas³⁾ wird zur

- 1) Vgl. Strecker, O. u.a.: Die Landwirtschaft ..., a.a.O., S.349 ff.
- 2) Vgl. Schmitt, G.: Erzeugergemeinschaften im Lichte der Preistheorie, in: Agrarwirtschaft, Heft 1/1966, S.1-14.
- 3) In den vergangenen Jahren sind zu dem Begriff der "vertikalen Integration" in der Literatur die verschiedensten Definitionen zu finden:
Vgl. Strecker, O. u.a.: Die Landwirtschaft ..., a.a.O., S. 30: Er versteht unter dem Begriff "vertikale Integration" sowohl Formen der vertraglichen Zusammenarbeit als auch Unternehmenszusammenschlüsse (Unternehmensintegration).
Vgl. Draheim, G.: Unternehmerische Marktausrichtung und bauerliche Unabhängigkeit, in: Schriftenreihe für ländliche Sozialfragen, Heft 36, Hannover 1962, S.9: Die Integration verschiedener Wirtschaftsstufen wird als "mehrstufiger

Begriffsbestimmung der vertikalen Zusammenschlußformen die Formulierung von MÜLLER zugrundelegt: Unter vertikalen Zusammenschlußformen (vertikale Integration) sind die "vertraglichen Bindungen zwischen unabhängigen Einzelunternehmen, die auf verschiedenen Produktionsstufen das gleiche Produkt bis zur Konsumreife bearbeiten", zu verstehen.¹⁾ Das grundlegende Kennzeichen dieser Zusammenarbeit ist das Bemühen der Handelskettenmitglieder, die betrieblichen Entscheidungen durch mündliche oder schriftliche Abmachungen aufeinander abzustimmen, um damit den Erfolg der wirtschaftlichen Tätigkeit zu verbessern und eine optimale Anpassung an die Markterfordernisse zu erreichen.²⁾

Die Vertragsbeziehungen müssen nach VASTHOFF zwei Merkmale enthalten:³⁾

- aa) "Hinsichtlich Intensität und Fristigkeit muß die Bindung so eng sein, daß von ihr ein Einfluß auf die Struktur der beteiligten Unternehmen ausgeht.
- bb) Die Verträge müssen sich auf periodische Leistungen beziehen."

Verbund" oder "Stufenverbund" bezeichnet.

Vgl. Fratzscher, G.: Vertragslandwirtschaft, Bindungen und Vereinbarungen zwischen landwirtschaftlichen Betrieben und landwirtschaftlichen Unternehmen. In ihren Formen und Konsequenzen dargestellt am Beispiel von Schleswig-Holstein; Hamburg und Berlin 1956, S.11: Hierbei werden die Formulierungen von Strecker zugrundegelegt, bei der Koordinierung der unternehmerischen Entscheidung wird aber in "Bindungen und Vereinbarungen" differenziert.

Vgl. Thimm, U.: Koordination ..., a.a.O., S.28 ff: Der Autor spricht von Konzentration und ordnet diesem Begriff die Worte "Integration" (überbetrieblicher Zusammenschluß) und "Koordination" (überbetriebliche Zusammenarbeit) unter.

Für Kennzeichnung mehrstufiger Zusammenarbeit in der Landwirtschaft wird im Bereich der staatlichen Administration von Verbundwirtschaft gesprochen, vgl. Fabach, E.: Die ländlichen Genossenschaften in der Verbundwirtschaft - genossenschaftsrechtliche und wettbewerbsrechtliche Probleme, in: Berichte über Landwirtschaft, Neue Folge, Bd.41/1963, S.44-48 und S. 283-315.

- 1) Müller, G.: Die landwirtschaftliche Erzeugung in der vertikalen Integration, in: Berichte über Landwirtschaft, Neue Folge, Bd.39/1961, S.413.
- 2) Vgl. Schopen, W.: Die vertikale Integration ..., a.a.O., S.20.
- 3) Vasthoff, J.: Kooperation im Produktionsbereich der Landwirtschaft, a.a.O., S.6.

Vgl. S.141f: diese Merkmale sind auch den Verträgen im Rahmen horizontaler Zusammenarbeit zugrundegelegt.

Der Urheber des Vertragsabschlusses gewinnt durch die vertraglichen Abmachungen ein beschränktes Verfügungsrecht über die Betriebsmittel des Vertragspartners, möglicherweise auch ein Mitspracherecht bei der Entscheidungsbildung seines Partners. Die Gegenleistung des integrierenden Unternehmens besteht in der Zusicherung bestimmter Absatzgarantien und Dienstleistungen und in manchen Fällen auch in der Einräumung gewisser Preisgarantien.

Beide Partner haben bei Abschluß des Vertrages das Ziel, daß sie bei einer bewußten Einschränkung ihrer wirtschaftlichen Entscheidungsfreiheit auch bestimmte zusätzliche Vorteile erzielen.¹⁾ Eine vertragliche Zusammenarbeit von Unternehmen verschiedener Marktstufen wird jedoch in einer Wettbewerbswirtschaft nur von Dauer sein, wenn das integrierende Unternehmen bereit ist, die Partner an den sich aus dem Vertragsabschluß ergebenden Vorteilen zu beteiligen.²⁾

b) Formen der Verträge

Als Vertragsformen sind Einzelvereinbarungen zwischen den Erzeugern und den Partnern der vor- und nachgelagerten Stufe sowie satzungsmäßige Bindungen in Genossenschaften und bäuerlichen Aktiengesellschaften möglich.

Gerade diese letztgenannte Vertragsform gewinnt in den Genossenschaften immer größere Bedeutung. Die ländlichen Warenzentralen und die genossenschaftlichen Absatzeinrichtungen sind dazu übergegangen, durch die Übernahme von Be- und Verarbeitungsfunktionen (Versandschlachtereien, genossenschaftliche Fleischwarenfabriken) weitere Tätigkeiten im Absatz von Schlachtvieh zu übernehmen. Der Aufbau eines solchen Gemeinschaftsbetriebes ist noch keine Form des vertikalen Zusammenschlusses. Aus dem Gründungsmotiv und der personalen Struktur der Genossenschaft läßt sich noch kein Kontrahierungszwang ableiten, der einen Einfluß des Gemeinschaftsbetriebes auf die einzelnen Erzeugerbetriebe erlaubt. Die sog. genossenschaftliche "Treuepflicht" zwingt die Mitglieder nicht zum ausschließ-

1) Vgl. Metzendorf, H.-J.: Zur Konzentration des Angebots an Agrarprodukten ..., a.a.O., S.271 f.

2) Vgl. Schmitt, G.: Einige Bemerkungen zum Begriff und Theorie der "vertikalen Integration" ..., a.a.O., S.345.

lichen Geschäftsverkehr mit der Genossenschaft. Erst die Einführung festgelegter Bezugs- und Absatzvereinbarungen durch satzungsmäßige Bestimmungen oder Einzelverträge führt dazu, daß man von einer festen vertikalen Integration zwischen Erzeugern und genossenschaftlichen Unternehmen sprechen kann. Wenn man weiter bedenkt, daß der Erzeuger als Mitglied einer Genossenschaft oder einer bäuerlichen Aktiengesellschaft auch Miteigentümer solcher Be- und Verarbeitungsbetriebe ist, so ist sogar eine Form der vertikalen Unternehmensintegration erkennbar, wobei in diesem Fall der Impuls zur Integration von den Erzeugern ausgeht.

c) Ziele der vertikalen Zusammenschlüsse

Mit der Zusammenarbeit zwischen der Erzeugerseite und den Absatzeinrichtungen wird eine optimale Anpassung des Angebots hinsichtlich Menge, Qualität und Lieferterminen an die Markterfordernisse angestrebt. Damit verknüpft sind Anstrengungen, Produktion und Absatz von Agrarprodukten zu rationalisieren.¹⁾ Die Marktanpassung durch vertikale Zusammenschlüsse kann den Vertragspartnern in einem bestimmten Gebiet zur Behauptung oder Ausdehnung von Marktanteilen in einem größeren Wirtschaftsraum verhelfen.²⁾ Damit ergibt sich, daß mit Maßnahmen der vertikalen Zusammenarbeit u.U. auch Ziele der Wettbewerbspolitik verfolgt werden können.

Die vertikale Integration auf vertraglicher Basis soll hier aber nur als betriebswirtschaftlich-unternehmerische Aufgabe

1) Vgl. Meinberg, P.: Betriebswirtschaftliche Möglichkeiten und Grenzen der Produktionsbeeinflussung durch ländliche Genossenschaften, a.a.O., S.36: Folgende Gründe sind für die Entstehung der vertikalen Integration maßgebend:

1. Senkung der Absatzkosten (vgl. S.133 f.)
2. Erzielung von Veredelungsgewinnen durch höhere Marktpreise
3. Anpassung der Produktion an die Marktbedürfnisse (Differenzierung der Märkte und weitläufige Abhängigkeit der Märkte)
4. Sicherung und Erweiterung von Absatzmärkten durch koordinierte Absatzpolitik.

2) Vgl. Schopen, W.: Erscheinungsformen und Bedeutung überbetrieblicher Zusammenarbeit in der Vermarktung landwirtschaftlicher Erzeugnisse, in: Agrarwirtschaft, Heft 9/1966, S.292.

betrachtet werden.¹⁾ Diese Integrationsform als Mittel zur allgemeinen Einkommensverbesserung der Landwirtschaft oder als Instrument der "Marktmacht"²⁾ anzusehen, führt über den eigentlichen Sinn der vertikalen Zusammenschlüsse hinaus. Es sollte bei diesen Formen allein um die Anpassung des Angebots an die Nachfrage und um die Ausschöpfung der Rationalisierungsmöglichkeiten in Produktion und Absatz gehen.

Die Wandlungen im Absatz von Schlachtvieh³⁾, vor allem die Zunahme der Totvermarktung, haben zur Folge, daß die Abnehmer von Schlachtvieh versuchen, die Produktions- und Absatzverhältnisse in der Landwirtschaft besonders durch vertikale Vereinbarungen zu beeinflussen. Als integrierende Unternehmen in der Ferkelerzeugung, Schweine- und Rindermast treten Mischfutterlieferanten, Versandschlachtereien, Fleischwarenfabriken und Viehverwertungsgenossenschaften auf. Gerade die Unternehmen mit großer Verarbeitungskapazität streben eine gleichmäßige Belieferung zur Ausnützung des möglichen Beschäftigungsgrades und eine Qualitätsverbesserung bei der Rohware Fleisch an. Mischfutterlieferanten wollen mit vertraglichen Vereinbarungen den Absatz ihrer Ware sichern. Die Landwirtschaft dagegen erwartet von der vertikalen Zusammenarbeit eine Verminderung des Absatzrisikos, Beratungs- und Dienstleistungsvorteile, Kostensenkung, die Abrechnung nach Schlachtgewicht und -qualität sowie in manchen Fällen Vereinbarungen über die Preisgestaltung.

1) und 2) Vgl. Metzendorf, H.-J.: Konzentration des Angebots an Agrarprodukten und Erzeugergemeinschaften, a.a.O., S.288; vgl. auch Draheim, G.: Unternehmerische Marktausrichtung und bäuerliche Unabhängigkeit, a.a.O., S.30: "Die bäuerlichen Unternehmen werden erfolgreich sein bei zielbewußter Anwendung betriebswirtschaftlich-unternehmerischer Mittel und Methoden, bei planvoller Zusammenarbeit und bei möglichst elastischer und kompromißbereiter Anpassung an die sich ständig wandelnden Gegebenheiten." S.22: "Da die Wettbewerbsfähigkeit nicht allein durch die Größe von Unternehmungen bestimmt wird, können auch vergleichsweise kleinere Wirtschaftseinheiten durchaus wettbewerbsfähig sein." Vgl. auch Schopen, W.: Erscheinungsformen und Bedeutung unternehmerischer Zusammenarbeit ..., a.a.O., S.292: "Die vertikale Integration ist im wesentlichen als eine betriebswirtschaftlich-kaufmännische Organisationsform zu verstehen, mit deren Hilfe in erster Linie partielle Marktanpassungsziele verfolgt werden sollen."

3) Vgl. S.120 ff., S.123 f.

Nach der Begriffsaestimmung der vertikalen Zusammenschlüsse und nach der Darlegung ihrer Ziele sollen nun die einzelnen Formen vertikaler Zusammenarbeit und ihre Auswirkungen auf den Erzeugerbetrieb untersucht werden.

2. Vertragliche Vereinbarungen über die Lieferung von Ferkeln

Die Arbeitsteilung zwischen Ferkelerzeugungs- und Schweinemastbetrieben als Mittel der einzelbetrieblichen Spezialisierung hat sich auch im Bereich der vertikalen Zusammenschlüsse durchgesetzt. Auf ihre Bedeutung im Rahmen der horizontalen Zusammenarbeit wurde bereits hingewiesen.

Während die Zusammenarbeit von Ferkelerzeugern und Mastbetrieben auf horizontaler Ebene im Bereich der landwirtschaftlichen Produktion durch die Erzeugerringe koordiniert wird, haben sich bei den Formen vertikaler Zusammenarbeit Viehverwertungsgenossenschaften und Viehhandelsunternehmen als Initiatoren der Vertragsbeziehungen zwischen die Produzenten von Ferkeln und Mastschweinen eingeschaltet. Bei beiden Absatzeinrichtungen dürften die Bestrebungen maßgebend sein, Mastbetrieben als Gegenleistung Qualitätsferkel zu liefern und damit die Schlachtvieherfassung auszudehnen.¹⁾

Die Nordfleisch AG hat im marktfernen Schleswig-Holstein zur Erhöhung des Qualitätsniveaus in der Schweinefleischerzeugung - im Rahmen vertraglicher Zusammenarbeit mit Sauenhaltern und Mästern - das "Noriferkelprogramm" ins Leben gerufen. Zum Vertragsinhalt gehört die strenge Kontrolle des Zuchtmaterials, die Fütterberatung und der Gesundheitsdienst der Landwirtschaftskammer.²⁾

Die Fleischwarenfabriken treten ebenfalls als integrierende Unternehmen in der Ferkelerzeugung auf; diese vermitteln Ferkel

1) Vgl. Schopen, W.: Die vertikale Integration ..., a.a.O., S. 149.

2) Vgl. Artikel: Bessere Qualität bei Schweinefleisch, in: Allgemeine Fleischerzeitung, Nr. 101 v. 23.8.1967. Dieses Programm läuft seit 1.3.1967; inzwischen sind fast 5000 Sauen unter Vertrag genommen. Der Erfolg ist darin zu sehen, daß den Sauenhaltern eine Absatzsicherung und eine qualitätsgerechte Bezahlung zu stets kostendeckenden Preisen geboten wird.

im Rahmen von Lieferverträgen für Mastschweine. STRECKER¹⁾ führt außerdem das Beispiel einer Versand- und Verarbeitungsschlachtereier an, die einzelnen Ferkelerzeugerbetrieben Eber bestimmter Zuchtrassen zur Verfügung gestellt hat, um die Qualität der Mastschweine zu verbessern.

Ein weiteres Beispiel ist die Zusammenarbeit eines Eiweißkonzentratherstellers mit Ferkelerzeugerbetrieben.²⁾ Diese Form der Zusammenarbeit strebt eine weitgehende Arbeitsteilung zwischen Ferkelaufzucht und Schweinemast an.

3. Vertragliche Vereinbarungen in der Schweinemast

In Anlehnung an SCHOPEN³⁾ lassen sich folgende Arten vertraglicher Vereinbarungen von Erzeugern mit vor- und nachgelagerten Marktstufen in der Schweinemast aufstellen.

a) Bezugsvereinbarungen über Vorprodukte

aa) Ferkel

bb) Futtermittel

b) Absatzvereinbarungen über die Lieferung von Mastschweinen

c) Bezugs- und Absatzvereinbarungen: Kombinationsform.

Die verschiedenen Typen von Vereinbarungen erscheinen nicht nur in der hier dargestellten schematischen Form, sondern es ergibt sich in der Praxis eine Vielzahl von Mischformen dieser Verträge. Es soll nicht Aufgabe dieser Arbeit sein, auf alle diese Übergangslösungen einzugehen. Anhand dieser Einteilung sollen nur die grundsätzlichen Gestaltungsformen der Vereinbarungen auf ihre Auswirkungen hin untersucht werden.

a) Vereinbarungen über den Bezug von Vorprodukten

Diese Bezugsvereinbarungen können die Beschaffung von Ferkeln oder Futtermitteln zum Gegenstand haben.

aa) Ferkel

Die Formen vertraglicher Vereinbarungen über die Lieferung von Ferkeln sind sowohl bei den horizontalen als auch bei den

1) Vgl. Strecker, O. u.a.: Die Landwirtschaft ..., a.a.O., S.114.

2) Vgl. Einzelheiten zu dieser Zusammenarbeit bei Schopen, W.: Die vertikale Integration ..., a.a.O., S.150.

3) Vgl. Schopen, W.: Die vertikale Integration ..., a.a.O., S. 151.

vertikalen Zusammenschlüssen schon eingehend behandelt worden. Daneben gibt es auch vertragliche Abmachungen auf vertikaler Ebene, welche die Lieferung von Ferkeln neben anderen Abmachungen zum Gegenstand haben. Im Rahmen von Futtermittelbezugs- und Absatzvereinbarungen betrachten die Vertragspartner der Erzeuger die Beschaffung von Ferkeln als zusätzlichen Kundendienst. Mit dieser Dienstleistung wollen die Lieferanten eine Umsatzausweitung und Qualitätsverbesserung der Mastschweine erreichen.

bb) Futtermittel

Dem Bezug von Futtermitteln können sehr verschiedenartige Verträge zugrundeliegen. Die Beschaffung von Futtermitteln kann einmal im Rahmen von vertraglichen Bezugsverpflichtungen (sog. Schweinemast-Kredit- und Schweinemastverträgen) geregelt sein. Bei dieser Form werden dem Erzeuger die Mengen, Sorten und Anlieferungsstermine genau vorgeschrieben.

Weiterhin gibt es Abschlüsse in Form von Kaufverträgen zwischen Erzeugern und Futtermittellieferanten. Dieser Weg des Einkaufs wird in Verbindung mit Absatzvereinbarungen und den daraus resultierenden Vorteilen von Mengen- und Abschlußrabatten beschritten.¹⁾

Bei einer anderen Vertragsform verkauft der Erzeuger sein Futtergetreide an Mischfutterlieferanten und bezieht dann von diesen das für ihn geeignete Futtermittel.

Die Vorteile der vertikalen Vereinbarungen im Bezug von Futtermitteln liegen in der Rabattgewährung. Einmal bringt die Abnahme größerer Mengen von Mischfutter Einkaufsvorteile gegenüber den Tageskäufen von bis zu 5%.²⁾ Wenn die Anlieferung im Lose-Gut-Transport erfolgen kann, so sind weitere Einsparungen bis zu 3% möglich.³⁾ Der starke Wettbewerb im Futtermittelhandel hat außerdem dazu geführt, daß die Produzenten noch Lieferantenkredite mit einer Laufzeit von 6-9 Monaten gewähren.⁴⁾

1) Vgl. Fratzscher, G.: Vertragslandwirtschaft..., a.a.O., S.37.

2) Vgl. Fratzscher, G.: Vertragslandwirtschaft..., a.a.O., S.41.

3) Vgl. Schopen, W.: Die vertikale Integration ..., a.a.O., S. 152 und Fratzscher, G.: Vertragslandwirtschaft ..., a.a.O., S.42.

4) Vgl. Fratzscher, G.: Vertragslandwirtschaft..., a.a.O., S.65.

Die Bezahlung erfolgt meistens nach dem Verkauf der Tiere oder durch Gegenlieferung aus der nächsten Ernte.

Die Mischfutterindustrie übt außerdem eine intensive Beratungstätigkeit aus, in der z.T. Wägungen und auch Ferkelvermittlungen eingeschlossen sind.

b) Absatzvereinbarungen über die Lieferung von Mastschweinen

Durch den Übergang zur Totvermarktung sind vor allem spezialisierte Be- und Verarbeitungsbetriebe (Versandschlachtereien, Fleischwarenfabriken) daran interessiert, mit Erzeugern Verträge einzugehen, damit die Kapazität ihrer Anlagen ausgenutzt und die Qualität der Tiere gesteigert wird. Auf die vermittelnde Tätigkeit von horizontalen Zusammenschlüssen zwischen Erzeugern und diesen Großbetriebsformen wurde bereits hingewiesen.¹⁾

Außerdem werden gelegentlich Absatzvereinbarungen zwischen Fleischwarenfabriken und Erzeugern abgeschlossen. Diese Abmachungen beruhen z.T. auf mündlichen Absprachen.²⁾ Zum Inhalt dieser Verträge gehören Abmachungen über Mengen, Liefertermine, Bezahlung nach Qualität und nach den Marktnotierungen.

Die Nordfleisch AG, Schleswig, und die Württembergische Viehverwertungs AG, Stuttgart, haben in ihren Satzungen eine statutarische Lieferbindung festgelegt.

Es sei hier auf das Beispiel der Württembergischen Viehverwertungs AG, Stuttgart, näher eingegangen. Die Gründung dieser Gesellschaft hängt mit der Frage nach der Zweckmäßigkeit und den Möglichkeiten genossenschaftlicher Betätigung in der Rechtsform der Aktiengesellschaft zusammen. Die Genossenschaften sind im Rahmen der vertikalen Integration gezwungen, ihre Geschäftspolitik wettbewerbsgerecht an den Erfordernissen des Marktes auszurichten.³⁾ SCHACHTSCHABEL⁴⁾ hat diese Entwicklung so gekennzeichnet, daß sich die "Integrationsgenossenschaft"

1) Vgl. S.148 f.

2) Vgl. Fratzscher, G.: Vertragslandwirtschaft..., a.a.O., S.18.

3) Vgl. hierzu besonders die wiederholten Ausführungen zur Ökonomisierung bei Draheim, G.: Zur Ökonomisierung der Genossenschaften, Göttingen 1967.

4) Vgl. Schachtschabel, H.-G.: Die Genossenschaft als Integrator in den modernen agrarischen Vermarktungsformen, in: ZgGenW, Bd.15/1965, S.316.

als Führer in einer vertikalen Zusammenschlußform den veränderten Marktverhältnissen anpassen muß. Im Bereich der genossenschaftlichen Vieh- und Fleischverwertung hat man in vielen Fällen sog. atypische Rechtsformen (Aktiengesellschaft, Gesellschaft mit beschränkter Haftung) für diese "Integrationsgenossenschaft" gewählt.

Die Erfordernisse des Marktes zwingen den Erzeuger zur Spezialisierung und zur Produktion für den Markt. Die Spezialisierung wird noch ergänzt durch die Versuche zu Schwerpunktbildungen in der Produktion. Damit ergibt sich für die Genossenschaft die Aufgabe, "eine differenzierte Förderungstätigkeit"¹⁾ zu entwickeln, die abgestellt ist auf die speziellen Bedürfnisse einer bestimmten Produzentengruppe. Die Zentralgenossenschaften haben dieser Entwicklung Rechnung getragen, indem sie Förderungsaufgaben ausgegliedert haben, d.h. einzelne Betriebszweige, die einen speziellen Förderungsauftrag erfüllen, wurden mit eigener Rechtspersönlichkeit ausgestattet.²⁾

Im Falle der Württembergischen Viehverwertungs AG erhält der Erzeuger Stammaktien. Als Aktionär ist er berechtigt, sein Vieh an die Gesellschaft zu liefern. Gleichzeitig verpflichtet er sich, seine gesamte Schlachtviehproduktion der Württembergischen Viehverwertungs AG zum Verkauf oder zur Verarbeitung anzubieten. Diese vertikale Vereinbarung gewährleistet dem Erzeuger eine gesicherte Abnahme, erlegt ihm aber gleichzeitig eine Lieferpflicht auf. Dieser statutarisch festgelegte Ablieferungszwang erlaubt es dem genossenschaftlichen Unternehmen, die kapitalintensiven Anlagen optimal zu nützen und die Verträge mit den Abnehmern der von ihm hergestellten Waren zu erfüllen.

Ebenso wichtig wie beständige Kapazitätsausnutzung und gleichbleibende Lieferbereitschaft ist für das genossenschaftliche Integrationsunternehmen die Steuerung der Produktion, um

1) Brixner, J.: Marktintegration durch bäuerlich-genossenschaftliche Aktiengesellschaften - dargestellt an Beispielen aus der ländlichen Genossenschaftsorganisation Württembergs, in: Vorträge und Aufsätze des Instituts für Genossenschaftswesen der Universität Münster, Heft 13, Karlsruhe 1966, S.12.

2) Vgl. Brixner, J.: Marktintegration ..., a.a.O., S.13.

ein marktgerechtes Angebot zu erzielen.¹⁾ Die Württembergische Viehverwertungs AG hat zu diesem Zweck mit den Stammaktionären die Vermittlung von Ferkeln vereinbart; diese Jungtiere bezieht die Gesellschaft durch Vertragsabmachungen mit Ferkelerzeugerbetrieben. Außerdem sind in den Vereinbarungen Beratungsdienstleistungen der Warenzentrale verankert.

Um zu qualitativ hochstehenden Produktionsergebnissen zu gelangen, hat die Viehverwertungs AG die Staffelung der Vertragspreise nach zuverlässigen Qualitätsmerkmalen eingeführt. Die Abrechnung wird nach Schlachtgewicht und -qualität vorgenommen.

Bemerkenswert erscheinen in diesem Zusammenhang die Bestrebungen der genossenschaftlichen Viehwirtschaft Süddeutschlands, die Interessen der Württembergischen Viehverwertungs AG, Stuttgart, und der Südvieh und Südfleisch in München zu koordinieren und zu einer Zusammenarbeit zu kommen.²⁾ Dies könnte unter Umständen unter einer gemeinsamen Dachgesellschaft - zu denken wäre an eine Interessengemeinschaft³⁾ - erfolgen, die dann einen Gesamtumsatz von 700 Mio DM repräsentieren würde. Die Zusammenarbeit soll zu einer vollen Integration des genossenschaftlichen Vieh- und Fleischangebots in Süddeutschland führen⁴⁾ und damit zum größten Zusammenschluß dieser Art in der BRD werden.

-
- 1) Vgl. Strecker, O. u.a.: Die Landwirtschaft ..., a.a.O., S. 354: "Während früher die Landwirte ihre Genossenschaften nach Art und Umfang der landwirtschaftlichen Erzeugung gestalteten, werden sich die Genossenschaften unter dem Einfluß steigender Marktanforderungen künftig gezwungen sehen, direkten Einfluß auf die landwirtschaftliche Produktion zu nehmen." Vgl. ebenso Thimm, U.: Kann und soll die Genossenschaft die Erzeugung von Agrarprodukten beeinflussen?, in: ZgGenW, Bd. 17/1967, S. 45: "Steuerten früher die Mitglieder die Genossenschaft, weil die Antriebskräfte aus den Mitgliederbetrieben kamen, so muß heute die Genossenschaft mitsteuern, weil die Antriebskräfte nicht mehr aus dem Betrieb allein, sondern in großem Maße vom Markt kommen, dem die Genossenschaft nähersteht als der Bauer."
 - 2) Vgl. Artikel: Süddeutsche Viehverwertung unter einem Dach?, in: Handelsblatt, Nr. 146 v. 1.8.1967.
 - 3) Vgl. Artikel: Interessengemeinschaft Vieh und Fleisch?, in: Blick durch die Wirtschaft, Nr. 169 v. 25.7.1967.
 - 4) Vgl. Artikel: Bäuerliche Selbsthilfe-Organisation gewinnt an Bedeutung, in: Blick durch die Wirtschaft, Nr. 156 v. 10.7.1967. Vgl. ebenso Artikel: "Südfleisch" hat ihre Markt-

c) Bezugs- und Absatzvereinbarungen

Zum Inhalt dieser Verträge gehören Bestimmungen über die Lieferung und Kreditierung von Mischfuttermitteln und Vereinbarungen über den Absatz der gemästeten Schweine.

Der Futtermittellieferant gibt für den Bezug von Waren (Futtermittel, Ferkel) einen Kredit, als Gegenleistung werden dem Lieferanten die Schweine sicherungsübereignet. Der Erzeuger muß die Tiere an einen bestimmten Abnehmer liefern, der wiederum den Erlös mit dem Futtermittellieferanten abrechnet. Verbleibende Überschüsse werden dem Erzeuger gutgeschrieben.

FRATZSCHER weist darauf hin, daß für die Kredite keine oder sehr unterschiedliche Zinsen berechnet werden.¹⁾

Die Initiative von genossenschaftlichen Warenzentralen und Viehverwertungsgenossenschaften hat zum Abschluß von dreistufigen Verträgen in der Schweinemast geführt. Die Bedeutung dieser Form vertikaler Zusammenarbeit ist jedoch in den letzten Jahren rückläufig.²⁾ Als Grund hierfür ist anzugeben, daß der Erzeuger ungern gekoppelte Bezugs- und Absatzvereinbarungen mit einem oder mehreren, miteinander verbundenen Partnern eingeht.

Die Aufzählung möglicher vertraglicher Bindungen beim Bezug von Vorprodukten³⁾ zeigt, daß den Erzeugern zur Kreditierung

stellung weiter ausgebaut und gefestigt, in: Raiffeisen-Rundschau, 19.Jhrg./1967, Nr.8, S.328-329. Nach diesen Angaben haben die Südvieh und Südfleisch, München, im Jahre 1966 einen Umsatz von ca. 400 Mio DM (ohne Verarbeitungsbetriebe) erzielt. Das Tätigkeitsfeld der beiden Unternehmen erstreckt sich über Bayern hinaus auf Baden, die Pfalz und das Saarland. Die drei Verarbeitungsbetriebe (Totversand, Fleischwarenfabrikation) setzten 1966 125 Mio DM um. Die Württembergische Viehverwertungs AG hat 1966 einen Umsatz von ca. 300 Mio DM erreicht und - wie schon auf den S.161 f. dargestellt wurde - die genossenschaftliche Vieh- und Fleischwirtschaft Württembergs von der Erfassung bis zur Verwertung integriert. Nach den Angaben für 1966 hätten die Südvieh bzw. Südfleisch sowie die Württembergische Viehverwertungs AG einen Marktanteil von ca. 35% des gesamten von den Genossenschaften in der BRD erreichten Gesamtumsatzes im Vieh- und Fleischgeschäft (1966: 1.885 Mio DM) einschließlich der Verarbeitungsbetriebe.

1) Vgl. Fratzscher, G.: Vertragslandwirtschaft ..., a.a.O., S. 64 f.

2) Vgl. die Angaben bei Schopen, W.: Die vertikale Integration, ..., a.a.O., S.158.

3) Vgl. S.145 f., S.159 ff.

von Futtermitteln auch andere Wege als die Eingehung kombinierter Bezugs- und Absatzvereinbarungen offenstehen.

Allgemein läßt sich sagen, daß in der Schweinemast die reinen Absatzvereinbarungen den gekoppelten Bezugs- und Absatzvereinbarungen vorgezogen werden. Diese Entwicklung hängt auch wiederum von dem zunehmenden Einfluß der Nachfrage nach Schlachtschweinen ab, die ein einheitliches Angebot hinsichtlich Qualität und Menge anstrebt.

4. Vertragliche Vereinbarungen in der Rindermast

Die vertragliche Zusammenarbeit auf horizontaler und vertikaler Ebene in der Rindermast ist unbedeutend. Lediglich einige Erzeugerringe für Mastrinder wurden gegründet, unter deren Kontrolle im Jahr 1964 3.130 Rinder standen.¹⁾ Vertikale Vereinbarungen haben sich nicht entwickelt, vor allem wohl deswegen, weil der Zukauf von Futtermitteln in der Rindermast eine untergeordnete Rolle spielt. Ebenfalls haben die Be- und Verarbeitungsbetriebe bisher kein Interesse an Absatzvereinbarungen über die Lieferung von Mastrindern gezeigt.

5. Zusammenfassung

Bei den vertikalen Zusammenschlüssen in der Erzeugung und im Absatz von Schweinen ergaben sich für das Jahr 1964 nach einer überschlägigen Minimalschätzung folgende Zahlen über den Umfang schriftlicher vertraglicher Vereinbarungen:²⁾

1. Ferkellieferverträge	ca. 90.000 Ferkel
2. Absatzvereinbarungen über die Lieferung von Mastschweinen	ca. 150.000 Schweine
3. Bezugs- und Absatzvereinbarungen	ca. 75.000 Schweine
4. Lohnmastverträge	ca. 5.000 Schweine
Schriftl. Vereinbarungen ges.	ca. 230.000 Schweine

1) Vgl. Schopen, W.: Die vertikale Integration ..., a.a.O., S.166.

2) Vgl. Schopen, W.: Die vertikale Integration ..., a.a.O., S.164.

Damit wurden im Jahre 1964 ca. 1,1% der gewerblich geschlachteten Mastschweine in der BRD aufgrund schriftlicher Verträge erzeugt und abgesetzt.¹⁾ Gegenüber dem Jahre 1961, in dem die Zahl der im Rahmen von Absatzvereinbarungen abgesetzten Mastschweine von STRECKER²⁾ auf 224.000 überschlägig geschätzt wurde, ist demnach keine wesentliche Zunahme schriftlicher Abmachungen auf vertikaler Ebene festzustellen.³⁾

Grundsätzlich wird man als Vorteile der vertikalen Zusammenschlüsse die Bestrebungen der Integratoren ansehen können, die Erzeugung der landwirtschaftlichen Betriebe, vor allem hinsichtlich der Qualität, an die Erfordernisse des Marktes anzupassen. Das zeigt sich in den Bemühungen der Fleischwarenfabriken, der Versandschlachtereien und der genossenschaftlichen Zentralen, im Rahmen der Absatzvereinbarungen auf die Gestaltung der Produktion Einfluß zu nehmen. Die Bezugsvereinbarungen über Produktionsmittel werden mit dem Ziel abgeschlossen, daß die Erzeuger Kostenvorteile bei der Beschaffung von Futtermitteln und die Zusicherung von hoher Qualität beim Bezug von Ferkeln erreichen.

Die Initiatoren der vertikalen Zusammenschlüsse streben eine gute Ausnützung der Betriebskapazitäten durch den Abschluß fester Abnahme- und Lieferverträge an. Gleichzeitig erreichen die Abnehmer von Schlachtvieh mit der Eingehung von Abnahmepflichten eine Erfüllung ihrer Lieferpflichten gegenüber den Nachfragern von geschlachteter und verarbeiteter Ware.

Überschaut man insgesamt die Verbesserungsmöglichkeiten in Produktion und Absatz landwirtschaftlicher Erzeugnisse durch die horizontalen und vertikalen Zusammenschlüsse, so gelangt

1) Vgl. Schopen, W.: Die vertikale Integration ..., a.a.O., S.164 f.

2) Vgl. Strecker, O. u.a.: Die Landwirtschaft ..., a.a.O., S.123.

3) Im einzelnen soll hier nicht auf die Gründe eingegangen werden, warum die Zusammenarbeit in der Produktion und im Absatz von Rindern und Schweinen auf vertikaler Ebene noch relativ gering ist.

Vgl. hierzu besonders Oppen, M.von: Unterschiedliche Formen und Verbreitung der Vertragslandwirtschaft und ihre Ursachen, in: Agrarwirtschaft, Jhrg.15/1966, S.305 ff.

Vgl. dazu im Gegensatz die Zahlen der von den Erzeugerringen erfaßten Mastschweine und Ferkel in Fußnote 2 auf S.143.

man zu folgenden Ergebnissen:

Der Schwerpunkt der Rationalisierungsmöglichkeiten im Rahmen horizontaler Zusammenarbeit liegt bei

- a) der Rationalisierung der Produktion (Leistungssteigerung und Angebotskonzentration) und
- b) der Beschaffung von Roh- und Hilfsstoffen (Kostensenkung durch Gemeinschaftsbezug).

Dagegen sind die Vorteile vertikaler Zusammenarbeit zu sehen in:

- a) Anpassung der Produktion an den Markt, Qualitätserzeugung durch Bezahlung nach Qualität und Mengenregulierung.
- b) Beschaffung von Vorprodukten, Kostenvorteile und Kreditierung im Futtermittelbezug.
- c) Streben der Be- und Verarbeiter nach Kapazitätsausnutzung und damit verbundene Absatzsicherung für die Erzeuger.

IV. Vertikale Zusammenschlüsse durch Gesetz

Die bisher behandelten Formen der Unternehmensintegration sowie der horizontalen und vertikalen Zusammenschlüsse beruhen auf den freiwilligen Entschlüssen der Erzeuger, Bindungen vertraglicher Art mit Partnern derselben Produktionsstufe oder vor- und nachgelagerter Marktstufen einzugehen. Im Gegensatz dazu stehen gesetzliche Maßnahmen, die den Erzeuger zur Mitgliedschaft in Gemeinschaften oder zu Abschlüssen mit anderen Marktpartnern zwingen.

In der Bundesrepublik haben die Marktstrukturgesetzentwürfe des Deutschen Bauernverbandes und des Deutschen Raiffeisenverbandes sowie der einzelnen Parteien im Bundestag, die alle das Ziel einer Verbesserung der Struktur auf den Agrarmärkten ver-

folgen, großes Aufsehen erregt. Als Begründung¹⁾ für die Notwendigkeit eines solchen Gesetzes wird angegeben, daß das Angebot landwirtschaftlicher Erzeugnisse einer Straffung gegenüber der Konzentration auf der Nachfrageseite bedarf.²⁾

Die deutsche Landwirtschaft war bisher nicht in der Lage, sich den Erfordernissen des Handels voll anzupassen und für ein qualitativ geschlossenes Angebot zu sorgen. Als Folge hiervon hat die Nachfrageseite häufig ausländische Konkurrenzangebote vorgezogen, wo "infolge besserer Marktorganisationen ein nach Qualität, Aufmachung und Gleichmäßigkeit den Bedürfnissen der modernen Absatzwirtschaft angepaßtes Angebot in größeren Mengen zur Verfügung stand".³⁾

In den Begründungen der Entwürfe zu einem Marktstrukturgesetz ist der Hinweis auf das Bestehen straffer Marktorganisationen in den anderen EWG-Ländern zu finden. Man befürchtet, daß - ohne das Vorhandensein einer solchen Organisation in der

- 1) Vgl. Weber, A.: Zum Ausbau der Organisationssysteme und der absatzwirtschaftlichen Funktion der Erzeugergemeinschaften, in: Bayerisches Landwirtschaftliches Jahrbuch, 43. Jhrg., Heft 4/1966, S. 387-415. Weber betont (S. 395 ff.), daß ökonomische, wirtschaftspolitische, sozialpsychologische und organisatorische Beweggründe zur Errichtung von Erzeugergemeinschaften führen können:
 1. Niedrige Agrareinkommen.
 2. Das Setzen von Preisen in anderen Wirtschaftsbereichen.
 3. Zunehmende Konzentration in anderen Wirtschaftsbereichen.
 4. Wettbewerb des Auslandes.
 5. Enttäuschung der Erzeuger über die geringen Erfolge bisheriger Maßnahmen (USA).
 6. Erzeugergemeinschaften gelten- unter anderem auch in Frankreich - als Mittel, ein regionales Bewußtsein in entwicklungsfähigen Gebieten zu fördern.
 7. Die Dezentralisierung der Märkte führt zu einem versuchten Direktabsatz der Erzeuger.
 8. Zunehmende Vertragsintensität im Absatz seitens der Großabnehmer.
 9. Einführung des technischen Fortschritts begünstigt die Errichtung von Erzeugergemeinschaften.
- 2) Vgl. Urff, W. von: Marktstrukturgesetz oder Agrarmarktfonds?, in: Wirtschaftsdienst, 45. Jhrg./1965, S. 123; vgl. ebenso die Ausführungen über die Konzentration der Nachfrage nach Schlachtvieh auf S. 37 ff., S. 126 f.
- 3) Urff, W. von: Marktstrukturgesetz oder Agrarmarktfonds?, a.a.O., S. 123.

BRD - der Marktanteil der deutschen Landwirtschaft zurückgedrängt wird.

Bevor nun eine Wertung dieser Gesetzesvorschläge vorgenommen werden kann, ist es interessant, die Marktorganisationen der Länder Holland, Frankreich und Amerika einer näheren Untersuchung zu unterziehen.

1. Erscheinungsformen bestehender vertikaler Integration durch Gesetz in einzelnen Ländern

a) Holland

In den Niederlanden besteht ein relativ straffes System horizontaler und vertikaler Zusammenschlüsse auf der Basis öffentlich-rechtlicher Körperschaften.¹⁾ Bei vertikaler Organisation auf verschiedenen Produktionsstufen werden sie Produktschappen (Produktionsgruppen) und bei horizontaler Organisation als Hoodbedrijf- oder Bedrijfschappen bezeichnet. Solche vertikalen Marktverbände bestehen für alle wichtigen Erzeugnisse der tierischen und pflanzlichen Produktion. Die Mitgliedschaft für die Erzeuger ist obligatorisch; Nichtmitglieder können am Marktgeschehen nicht teilnehmen.

Zum wichtigsten Aufgabenkreis der Produktschappen gehört die "Regelung der Produktion, des Absatzes, der Verteilung und Verwendung einschließlich der Lagerhaltung, der Be- und Verarbeitung von Gütern wie auch die Vergabe von Dienstleistungen".²⁾ Außerdem überwachen sie die Tätigkeit der ihnen angeschlossenen Unternehmen. Die Produktschappen sind zur Erfüllung ihrer Aufgaben mit weitreichenden Vollmachten zur Markt- und Wettbewerbsbeeinflussung ausgestattet. Außerdem steht ihnen ein Einfluß auf die staatliche Verwaltung zu, indem der Landwirtschaftsminister Verordnungen, die speziell die Landwirtschaft betreffen, erst nach Anhören der Marktverbände erlassen darf.

Die Finanzierung der Körperschaften erfolgt durch Erhebung von Abgaben bei den ihnen angeschlossenen Unternehmen und

1) Vgl. Engel.B.: Aufbau und Tätigkeit der vertikalen Marktverbände für Agrarprodukte in den Niederlanden, in: Berichte über Landwirtschaft, Neue Folge, Bd.42/1964, S.356.

2) Engel.B.: Aufbau und Tätigkeit ..., a.a.O., S.359.

durch Gebühren für von der Organisation erfüllte Aufgaben. Bei den vertikalen Marktverbänden werden die Abgaben dadurch eingezogen, daß die einzelnen Produkte beim Umsatz entsprechend belastet werden.

Der Landwirtschaftliche Ausgleichsfonds (Landbouw-Egalisatiefonds, LEF) stellt den Produktschappen Mittel für Stützkäufe auf dem Inlandsmarkt, für eine Subventionierung des Milchpreises und zur Exportförderung bereit.¹⁾ Damit wird den Produktschappen ein Instrument der Absatzstrategie in die Hand gegeben: Niederländische Erzeugnisse können im Ausland unter den Inlandspreisen angeboten werden. Die Möglichkeit, mit Hilfe des Ausgleichsfonds die Märkte regulieren zu können, stellt eine Hauptgefahr für die Absatzchancen der deutschen Landwirtschaft dar.²⁾

Für den Vieh- und Fleischmarkt gibt es eine Produktschap, in der Erzeuger sowie Be- und Verarbeitungsbetriebe zusammengeschlossen sind.³⁾ Dazu gehört auch noch der Handel mit den genannten Produkten mit Ausnahme des Ausfuhr-, Transit- und Dreieckhandels. Die Hauptaufgaben dieser speziellen Produktschap sind die Regelung des wirtschaftlichen Verkehrs zwischen Produktion und Absatz sowie die Preisregelung.⁴⁾

Es ist dieser Produktschap gelungen, die Produktion von Schlachtvieh entsprechend der expansiven Nachfrage in Europa auszudehnen.⁵⁾ Weiterhin hatte sie Erfolge bei der Regulierung

1) Vgl. Engel, B.: Aufbau und Tätigkeit ..., a.a.O., S.360 f.

2) Vgl. Urff, W.von: Marktstrukturgesetz oder Agrarmarktfonds?, a.a.O., S.124.

3) Vgl. Nationale Coöperatieve Raad: Das Genossenschaftswesen in den Niederlanden, Veröffentlichungen der Deutschen Genossenschaftskasse, Bd.3, Frankfurt/Main 1966, S.54 f.: Gegenwärtig ist innerhalb der genossenschaftlichen Fleischverarbeitungsindustrie der Niederlande ein umfassender Konzentrationsprozeß zu beobachten. Aus zwei Zentralorganisationen haben sich fast alle Mitglieder zu der neuen "Centrale Organisatie van Veeafzet- en Vleesverwerkings-coöperaties", COVECO, Arnhem, gesammelt. Diese neue Zentralorganisation betreibt 7 Fabriken und nimmt zwei Drittel der gesamten den Genossenschaften angelieferten Schlachttiere auf. Die Produktion von Fleischwaren und Fleischkonserven wird im Inland oder im Ausland abgesetzt. Die "bacon"-Produktion ist fast völlig eingestellt worden.

4) Vgl. Engel, B.: Aufbau und Tätigkeit ..., a.a.O., S.364.

5) Vgl. Engel, B.: Aufbau und Tätigkeit ..., a.a.O., S.364.

Marktpartnern auf der Nachfrageseite - entstanden durch die Mitwirkung von Erzeugerringen - dazu dienen, den notwendigen Anpassungsprozeß des Angebots an die Marktverhältnisse zu beschleunigen.¹⁾

III. Vertikale Zusammenschlüsse in der Ferkelerzeugung, Schweine- und Rindermast

Nach der Behandlung der Formen der Unternehmensintegration und der horizontalen Zusammenschlüsse soll nun auf die Erscheinungsbilder vertikaler Zusammenarbeit auf dem Gebiet der Mast und des Absatzes von Schweinen eingegangen werden.

1. Allgemeines

Unter den Formen, in denen sich eine Zusammenarbeit innerhalb der Landwirtschaft oder der Landwirtschaft mit den der Erzeugung von Schlachtvieh vor- und nachgelagerten Marktstufen entwickeln kann, ist besonders die vertikale Zusammenarbeit oder die "vertikale Integration" in den Vordergrund getreten. Diese Bindungen, die auf vertraglicher Basis beruhen, werden von privatwirtschaftlicher und genossenschaftlicher Seite als Instrumente "einer Anpassung der landwirtschaftlichen Erzeugung an die Erfordernisse des Marktes" angesehen und sind auch als Ansatzpunkte staatlicher Förderungsmaßnahmen in der Diskussion herausgestellt worden.²⁾

a) Begriffsbestimmung

Für die Bearbeitung des vorliegenden Themas³⁾ wird zur

- 1) Vgl. Strecker, O. u.a.: Die Landwirtschaft ..., a.a.O., S.349 ff.
- 2) Vgl. Schmitt, G.: Erzeugergemeinschaften im Lichte der Preistheorie, in: Agrarwirtschaft, Heft 1/1966, S.1-14.
- 3) In den vergangenen Jahren sind zu dem Begriff der "vertikalen Integration" in der Literatur die verschiedensten Definitionen zu finden:
Vgl. Strecker, O. u.a.: Die Landwirtschaft ..., a.a.O., S. 30: Er versteht unter dem Begriff "vertikale Integration" sowohl Formen der vertraglichen Zusammenarbeit als auch Unternehmenszusammenschlüsse (Unternehmensintegration).
Vgl. Draheim, G.: Unternehmerische Marktausrichtung und bauerliche Unabhängigkeit, in: Schriftenreihe für ländliche Sozialfragen, Heft 36, Hannover 1962, S.9: Die Integration verschiedener Wirtschaftsstufen wird als "mehrstufiger

Begriffsbestimmung der vertikalen Zusammenschlußformen die Formulierung von MÜLLER zugrundegelegt: Unter vertikalen Zusammenschlußformen (vertikale Integration) sind die "vertraglichen Bindungen zwischen unabhängiger Einzelunternehmern, die auf verschiedenen Produktionsstufen das gleiche Produkt bis zur Konsumreife bearbeiten", zu verstehen.¹⁾ Das grundlegende Kennzeichen dieser Zusammenarbeit ist das Bemühen der Handelskettenmitglieder, die betrieblichen Entscheidungen durch mündliche oder schriftliche Abmachungen aufeinander abzustimmen, um damit den Erfolg der wirtschaftlichen Tätigkeit zu verbessern und eine optimale Anpassung an die Markterfordernisse zu erreichen.²⁾

Die Vertragsbeziehungen müssen nach VASTHOFF zwei Merkmale enthalten:³⁾

- aa) "Hinsichtlich Intensität und Fristigkeit muß die Bindung so eng sein, daß von ihr ein Einfluß auf die Struktur der beteiligten Unternehmen ausgeht.
- bb) Die Verträge müssen sich auf periodische Leistungen beziehen."

Verbund" oder "Stufenverbund" bezeichnet.

Vgl. Fraitscher, G.: Vertragslandwirtschaft, Bindungen und Vereinbarungen zwischen landwirtschaftlichen Betrieben und landwirtschaftlichen Unternehmen. In ihren Formen und Konsequenzen dargestellt am Beispiel von Schleswig-Holstein; Hamburg und Berlin 1966, S. 11: Hierbei werden die Formulierungen von Strecker zurechtgelegt, bei der Koordinierung der unternehmerischen Entscheidung wird aber in "Bindungen und Vereinbarungen" differenziert.

Vgl. Thimm, U.: Koordination ..., a.a.O., S. 28 ff: Der Autor spricht von Konzentration und ordnet diesem Begriff die Worte "Integration" (überbetrieblicher Zusammenschluß) und "Koordination" (überbetriebliche Zusammenarbeit) unter.

Für Kennzeichnung mehrstufiger Zusammenarbeit in der Landwirtschaft wird im Bereich der staatlichen Administration von Verbundwirtschaft gesprochen, vgl. Latsch, E.: Die ländlichen Genossenschaften in der Verbundwirtschaft - genossenschaftsrechtliche und wettbewerbsrechtliche Probleme, in: Berichte über Landwirtschaft, Neue Folge, Bd. 41/1963, S. 44-43 und S. 283-315.

1) Müller, G.: Die landwirtschaftliche Erzeugung in der vertikalen Integration, in: Berichte über Landwirtschaft, Neue Folge, Bd. 39/1961, S. 413.

2) Vgl. Schopen, W.: Die vertikale Integration ..., a.a.O., S. 20.

3) Vasthoff, J.: Kooperation im Produktionsbereich der Landwirtschaft, a.a.O., S. 6.

Vgl. S. 141f: diese Merkmale sind auch den Verträgen im Rahmen horizontaler Zusammenarbeit zugrundegelegt.

Diese Erzeugervereinigungen sollen dann zu sog. Agrarmarktverbänden auf regionaler Basis (comité économiques agricoles) zusammengefaßt werden. Der Landwirtschaftsminister kann die von Marktverbänden erlassenen Erzeugungs- und Marktregeln¹⁾ für alle Erzeuger eines Gebietes für verbindlich erklären, wenn sich zwei Drittel der Erzeuger oder die Hälfte der Erzeuger mit zwei Dritteln der Produktion damit einverstanden erklären.²⁾ Damit kann sich in einem bestimmten Marktgebiet eine Zwangsmitgliedschaft für alle Produzenten ergeben, die auch schon in dem holländischen System zu finden ist.

Nach diesem Gesetz werden sowohl die ländlichen Genossenschaften³⁾ als auch alle anderen vorhandenen Absatzeinrichtungen in eine vertikale Marktintegration einbezogen. Nach einer Studie des Ifo-Instituts⁴⁾ sind die französischen Erzeugervereinigungen zu vier Fünfteln auf bestehenden Genossenschaften und mit dem Rest auf genossenschaftsähnlichen Gebilden aufgebaut. Die Genossenschaften werden mit dem Status "des groupements" und den damit verbundenen weitgehenden Rechten (z.B. Zwangsmitgliedschaft) sowie mit staatlichen Förderungsmitteln

1) Vgl. Stolz, W.: Erzeugerzusammenschlüsse und Vertragswirtschaft ..., a.a.O., S.172: Folgende Einzelaufgaben obliegen diesen Agrarmarktverbänden:

1. Vereinheitlichung und Kontrolle der Richtlinien der einzelnen Erzeugervereinigungen.
2. Informationszentrum hinsichtlich der Produktions- und Marktentwicklung.
3. Beantragung der Ausdehnung der Richtlinien auf alle Erzeuger in den Arbeitsbereichen.
4. Erzeugervereinigungen und Agrarmarktverbände können Beiträge von ihren Mitgliedern zur Einrichtung von Preisstützungskassen erheben.

2) Bisher liegen keine Angaben darüber vor, daß diese möglichen Regelungen in der Praxis angewandt worden sind.

3) Vgl. Weber, A.: Zum Ausbau der Organisationssysteme ..., a.a.O., S.403: "Die vorgesehenen 'groupements de producteurs' sollen neben der Vereinheitlichung der Produktion und des Absatzes gleichzeitig eine Reform und Straffung des Genossenschaftswesens in Frankreich bewirken, denn die Nichtanerkennung einer Genossenschaft als 'groupement de producteur' kann die ökonomisch bedingte Auflösung zu kleiner Genossenschaften fördern."

4) Vgl. die Angaben bei Sonnemann, Th.: Um Aufgaben und Funktionen der Erzeugergemeinschaften, in: Mitteilungsblatt des Raiffeisenverbandes Baden e.V., Karlsruhe, Folge 3, März 1967, S.2.

ausgestattet werden, soweit die bestimmte Voraussetzungen erfüllen.¹⁾ Als Absatzeinrichtungen - außer den Genossenschaften - im Sinne dieses Gesetzes gelten die sog. SICAs (Sociétés d'Intérêt Collectif Agricole), das sind genossenschaftsähnliche Gesellschaften, die "für die Landwirtschaft von gemeinsamem Interesse" sind (hier Fleischverarbeitungs- und Schlachtereibetriebe). Das Hauptziel der Eingliederung dieser Gesellschaften in die Agrarmarktverbände besteht darin, den weitverzweigten Zwischenhandel im Absatz von Fleisch - bis zu acht Stufen - auszuschalten.²⁾ Die Regierung hat zu diesem Zweck interven-

- 1) Vgl. Schatz, J.: Länderbericht: Frankreich, in: Marktintegration und agrarpolitisch relevante Tätigkeit der Genossenschaften, in: Berichte über Landwirtschaft, Neue Folge, 183. Sonderheft, Hamburg und Berlin 1967, S. 83: "Eigentlich hätte es ja Aufgabe der Genossenschaften sein sollen, diese Integration durchzuführen und nicht erst der Erzeugergemeinschaften, denn laut französischem Genossenschaftsgesetz sind die Mitglieder verpflichtet, ihre Produkte an die Genossenschaft abzuliefern Leider müssen wir aber immer wieder feststellen, daß sich die Mitglieder oft nur noch moralisch verpflichtet glauben, wie auch die Genossenschaften bei ihren Mitgliedern keinen Nachdruck auf die Einhaltung der genossenschaftlichen Treuepflicht ausüben und ihnen eine gewisse Handlungsfreiheit lassen. Wenn aber eine Genossenschaft im Interesse ihrer Mitglieder Verhandlungen und Verträge abschließt, so ist eine so lockere Bindung im Innenverhältnis nicht mehr tragbar und somit nicht mehr möglich. Aus diesem Grunde sieht das neue Gesetz auch vor, daß Genossenschaften, die selbst die Bedingungen erfüllen, die für die Anerkennung als Erzeugergemeinschaft festgelegt worden sind, als solche anerkannt werden können."
- 2) Vgl. Stein, G.-F.: Die französische Agrarmarktpolitik ..., a.a.O., S. 414; vgl. ebenso Krebs, K.: Rechtsgrundlagen für die Modernisierung des französischen Fleischmarktes, in: Berichte über Landwirtschaft, Neue Folge, Bd. 41/1965, S. 697: Landwirtschaftsminister Pisani erklärte 1965 vor der Nationalversammlung: "Das Entscheidende für jede Marktordnung sei das Vorhandensein eines ausreichend entwickelten Genossenschaftswesens, das nicht nur unmittelbare Vorteile für die Beteiligten, sondern mittelbar der Gesamtheit der jeweils zur Erörterung stehenden Erzeugergruppen diene, denn dieses Genossenschaftswesen trage mit Sicherheit zur wesentlichen Verstärkung der Marktmoral bei. Stünde der Fleischwirtschaft ein genügend machtvolleres Genossenschaftswesen zur Verfügung, so würde der Markt nicht nur in den Händen der Zwischenhandelsberufe liegen, und manches Problem, das es zu lösen gelte, wäre gegenstandslos. Bedauerlicherweise wäre die Landwirtschaft auf dem Gebiet der Fleischerzeugung nur wenig organisiert." Vgl. auch Artikel: Erhöhung der Schlachtviehpreise in Frankreich?, in: Allgemeine Fleischerzeitung, Nr. 123 v. 14./15.10.1967: Bisher

tionszentren der SIBEV an den Fleischmärkten eingerichtet und einen Plan zur Zentralisierung der Schlachtstätten vorgelegt.

Für den Vieh- und Fleischmarkt spielt die Société Interprofessionnelle du Bétail et des Viandes (SIBEV) eine bedeutende Rolle.¹⁾ Die Aufgabe der SIBEV ist es²⁾, die Großhandelspreise am Inlandsmarkt für Vieh und Fleisch in den von der Regierung gesetzten Grenzen durch Entlastungskäufe, Exporte oder durch Verringerung der Lagerbestände und Importe zu stabilisieren; außerdem soll sie die Organisation der Exporte übernehmen und an der Ausarbeitung einer für das ganze Land gültigen Schweinepreisnotierung mitwirken.

Die Kosten dieser Marktmaßnahmen übernimmt der Allgemeine Agrarfonds (FORMA), der hauptsächlich aus Staatsmitteln finanziert wird.

Über die Auswirkungen der französischen Marktstrukturgesetze liegen noch keine Resultate vor, da die Anlaufzeit zur Realisierung der Vorhaben zu kurz ist. Nach Angaben von WEBER³⁾ bestanden 1966 in Frankreich 303 Erzeugergemeinschaften, davon entfielen auf Obst und Gemüse 122, auf Speisekartoffeln 32, auf Saatkartoffeln 20, auf Viehzucht und Fleischproduktion 51⁴⁾

herrschte in Frankreich von den Erzeugern des Schlachtviehs bis zu den Fleischereien eine Einheitsfront, wobei jede Stufe versuchte, die gesamte Kostenstruktur in ihrem Bereich aufrechtzuerhalten, da der Frischfleischmarkt weitgehend in den Händen des Groß-Fleischhandels und der Fleischereien lag. Eine Preiskonkurrenz (wie die modernen Betriebsformen des Einzelhandels in der BRD) gab es nicht, so daß die Erzeuger ihre Preisforderungen durchsetzen konnten. - Der Aufbau des vertikalen Integrationssystems und die Entstehung neuer Handelsformen werden jedoch dem französischen Frischfleischmarkt in Zukunft andere Züge verleihen und zu einer gründlichen Revision alter Anschauungen führen.

1) Vgl. Wick, H.-J.: Die Genossenschaften und die Märkte für tierische Erzeugnisse, Bericht Nr.2 des Europatages des ländlichen Genossenschaftswesens, 16./17.2.1967 in Brüssel (Manuskript vervielfältigt), S.7: Im Jahre 1953 wurde der Nationale Verband der Vieh- und Fleischgenossenschaften gegründet; ihm gehörten 1966 4 Verbände, 25 Genossenschaften und 80 SICAs an. Von diesen sind die meisten als Erzeugergemeinschaften anerkannt.

2) Vgl. Stein, G.-F.: Die französische Agrarmarktpolitik ..., a.a.O., S.400.

3) Weber, A.: Zum Ausbau der Organisationssysteme ..., a.a.O. S.406.

4) Vgl. Stolz, W.: Erzeugerzusammenschlüsse und Vertragswirtschaft ..., a.a.O., S.99 und S.101: Nach seinen Angaben

auf die Geflügelwirtschaft 70, auf den Bereich "Sonderkulturen" 7 und auf den Weinbau 1 Erzeugergemeinschaft.

Zur Entwicklung der Erzeugergemeinschaften sagt WEBER:¹⁾
"Das Tempo der Bildung von Erzeugergemeinschaften geht natürlich auch französischen Beobachtern seit geraumer Zeit zu langsam. Das Gesetzgebungswerk weist nach ihrer Ansicht zu wenig erfolgversprechende Wege auf. Die in unserer Sicht stets griffbereite Hand auf der Klinke der Agrargesetzgebung in Frankreich stellt ein Mittel der Neuordnung von Struktur und Funktionen dar. Es wird erfolgreich sein, wenn die französischen Landwirte es verstehen, sich den Bedingungen des modernen Massenabsatzes anzupassen."

JETTER²⁾ betont, daß die französischen Erzeugergemeinschaften vor allem bei den Genossenschaften, noch mehr bei den Erzeugern auf Ablehnung gestoßen sind. Nach einer Erhebung des französischen Landwirtschaftsministeriums waren Ende März 1966 erst 47.000 Landwirte in Erzeugergemeinschaften zusammengeschlossen. Gemessen an fast 1,9 Mio Betrieben ist das ein geringer Anteil.

Für die wenig erfolgreiche Entwicklung der Genossenschaften oder SICA auf dem Sektor Vieh und Fleisch sind folgende Gründe zu nennen:³⁾

1. Die Markttransparenz auf den Absatzmärkten für Vieh und Fleisch ist unzureichend. Die geringe Produktionsdichte verhindert eine Schwerpunktbildung der Erzeugung und verteuert den Absatz der Produkte.

bestanden im März 1967 30 (19) Zusammenschlüsse für Rinder und Rindfleischproduktion; auf dem Schweinesektor gab es zur gleichen Zeit 53 Zusammenschlüsse.

1) Weber, A.: Zum Ausbau der Organisationssysteme ..., a.a.O., S.406.

2) Vgl. Jetter, K.: Frankreichs "revolutionäre" Agrarpolitik, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr.42 v. 18.2.1967: Der Verfasser dieses Artikels sagt u.a. folgendes über die Bedeutung der französischen Erzeugergemeinschaften: "... Solange die französischen Erzeugergemeinschaften sich mehr um Marktmacht als um eine Verbesserung des Angebots bemühen, so lange hat die deutsche Landwirtschaft von den Erzeugergemeinschaften nicht viel zu befürchten. Sie sind wie so vieles in der französischen Agrarpolitik, Wille, nicht Wirklichkeit."

3) Vgl. Stolz, W.: Erzeugerzusammenschlüsse und Vertragswirtschaft ..., a.a.O., S.97 f.

2. Die Liefertreue der Mitglieder ist mangelhaft, da die Erzeugergemeinschaften als ein Absatzweg unter anderen angesehen werden.
3. Die Zusammenschlüsse dringen zu rasch und zu weit in die Verarbeitung vor. Finanzielle Schwierigkeiten sind die Folge. Deshalb wurden die Voraussetzungen für staatliche Hilfen geändert: Trennung der Tätigkeit in "Produktions- und Vermarktungszusammenschlüsse". Diese Bestimmung wird von den Genossenschaften als Nachteil empfunden, da diese Zweiteilung den Bemühungen um eine engere Bindung zwischen Mitglied und Gemeinschaft entgegenstehen kann.

c) USA

In den USA bestehen schon seit längerer Zeit die sog. "marketing agreements" und "marketing orders".

"Ein 'marketing agreement' ist eine freiwillige Vereinbarung zwischen Bundes- und Landesregierung bzw. deren Instanzen und individuellen landwirtschaftlichen Erzeugern oder individuellen Unternehmen der Agrarprodukte sammelnden, verarbeitenden oder verteilenden Wirtschaftsbereiche, die nur diejenigen bindet, die daran teilzunehmen sich verpflichtet haben."¹⁾

Dagegen ist "eine 'marketing order' das Resultat gesetzlich fixierter Mehrheitsentscheidungen der Gesamtheit der Erzeuger bzw. Unternehmen der genannten Wirtschaftsbereiche ... und der Genehmigung durch die dafür zuständigen staatlichen Stellen, die dann alle den betreffenden Wirtschaftsbereichen angehörigen Mitglieder bindet und verpflichtet, den Anweisungen der Administration der marketing order zu folgen".²⁾

Das Ziel beider Marktregelungen ist es, das Einkommen der Farmer durch die gesetzliche Regelung von landwirtschaftlichem Angebot und/oder Nachfrage zu verbessern.³⁾

Die Mittel der marketing orders und der marketing agreements zur Verbesserung des Erzeugereinkommens sollen hier

1) Schmitt, G.: Marketing agreements und orders - ein absatzstrategisches Instrument der landwirtschaftlichen Erzeuger in den USA, in: Agrarwirtschaft, Jhrg.15/1966, S.247.

2) Schmitt, G.: Marketing agreements ..., a.a.O., S.247.

3) Vgl. Schmitt, G.: Marketing agreements ..., a.a.O., S.247.

nicht in extenso behandelt werden. Die grundsätzlichen Möglichkeiten¹⁾ bestehen in der Einführung von Qualitätsstandards, in der Angebotskontrolle, in der zeitlichen, räumlichen, personellen und qualitativen Preisbeeinflussung, in der Finanzierung gemeinsamer Absatzwerbung und bestimmter Forschungsprojekte.

d) Zusammenfassung

Der kurze Abriß über die Lösungsmöglichkeiten in anderen Ländern führt zu folgendem Ergebnis:

Allen Versuchen in Holland, Frankreich und in den USA ist gemeinsam, daß sie der Landwirtschaft und teilweise auch den Abnehmern bessere Organisationsformen zur Anpassung an die Marktbedingungen verschaffen wollen.

Die amerikanischen "marketing orders" überlassen es den Farmern und Abnehmern, die für den Massenabsatz erforderlichen Maßnahmen zu treffen. Dafür wird eine weitgehende Demokratisierung der Entscheidungen über die in Zusammenarbeit zu entwickelnden Tätigkeiten (Standardisierung; Finanzierung der Forschung, Absatzförderung und selektiver Absatzpolitik) entweder einer Marktpartei oder beiden Marktpartnern eingeräumt.²⁾ Dadurch wird die Integration der an einem Produkt beteiligten Partner erleichtert.

Die französischen Maßnahmen wollen neben einer Anpassung der bestehenden Absatzorganisationen an die Markterfordernisse eine Standardisierung der Produktion und der Verträge erreichen. Kennzeichnend für die französischen Regelungen ist es, daß im Gegensatz zu den USA bis ins Detail festgelegte Vorschriften für die Bildung von Zusammenschlüssen in Produktion und Absatz bestehen. Der Demokratisierung der Entscheidungen innerhalb einer Produktionszweiges sind enge Grenzen gesetzt. Dadurch wird die Zusammenarbeit der an einem Produkt beteiligten Marktpartner erschwert.

1) Vgl. Schmitt, G.: Marketing agreements ..., a.a.O., S.252ff.

2) Vgl. Weber, A.: Zum Ausbau der Organisationssysteme ..., a.a.O., S.406.

2. Die Entwürfe zu einem Marktstrukturgesetz in der BRD

Wie schon zu Beginn dieses Kapitels dargelegt wurde, haben die bestehenden Marktregelungen durch Gesetz in Holland und Frankreich auch in der BRD zur Unterbreitung verschiedener Vorschläge zu einem "Marktstrukturgesetz" geführt.¹⁾ Es ginge über den Rahmen dieser Arbeit hinaus, die Einzelheiten dieser Entwürfe zu erläutern. Deshalb werden lediglich die Grundzüge des geplanten Gesetzes dargestellt.

Bei den Vorschlägen wird davon ausgegangen, daß im Interesse der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Landwirtschaft ein einheitliches und großes Warenangebot durch die Abstimmung der Produktion²⁾ erreicht werden soll. Nach den deutschen Entwürfen soll die freiwillige Zusammenarbeit auf horizontaler und vertikaler Ebene durch Gewährung finanzieller Anreize gefördert werden.³⁾

Folgende Regelungen, die in den Statuten der Erzeugergemeinschaften enthalten sein müssen, sollen die Voraussetzung bilden,

1) Vgl. S.167 ff.

2) Vgl. Boettcher, E.: Ziele und Problematik des Marktstrukturgesetzes, in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, hrsg.v. H.-D.Ortlieb u. B.Molitor, 10. Jhrg., Tübingen 1965, S.202 ff. Boettcher (S.209) sagt hierzu: "Mit der Entstehung des Käufermarktes beginnt das reine Erzeugerdenken sich zu verflüchtigen, und die Marktverbindung wird immer mehr zu einem entscheidenden Ansatzpunkt der Agrarpolitik....". "Das kann aber nicht darüber hinwegtäuschen, daß die Maßnahmen zur Verbesserung der Agrarstruktur im Rahmen des Landwirtschaftsgesetzes auf die Dauer nur unvollkommen den Prozeß der Marktintegration, der sich vor allem in dem Trend zur vertikalen Verbundwirtschaft äußert, gerecht werden können. Der Agrarmarkt ist nicht mehr isoliert zu sehen, sondern in seiner Verbindung mit den nachgelagerten Märkten. Deshalb richtet sich heute das Interesse auf ein die bisherigen Förderungsinstrumente ergänzendes, die Marktstruktur insbesondere betreffendes Gesetz."

3) Vgl. hierzu Jetter, K.: Frankreichs "revolutionäre" Agrarpolitik, a.a.O.: "Der Staat, der neue Lösungen fördern will, kann sich auf finanzielle Anreize und Subventionen beschränken. Das kann er besonders dann, wenn die Landwirte ihr Schicksal selber aktiv in die Hand nehmen, sich gemeinschaftlich um die Lösung ihrer Probleme mühen. Der Staat kann sich aber auch zum Motor der Entwicklung machen und von sich aus der Landwirtschaft neue Organisations- und Unternehmensformen vorschlagen. Er kann sie ihr auch aufzwingen. Hier herrscht dann allerdings der Glaube vor, daß man die Wirklichkeit mit Gesetzen gestalten kann. Und das ist eine recht

damit diese Gemeinschaften als "Erzeugergemeinschaften" anerkannt werden und dadurch in den Genuß staatlicher Förderungsmaßnahmen kommen: 1)

- a) Bildung von freiwilligen Erzeugergemeinschaften durch Neugründung oder durch die Zusammenfassung bereits bestehender Erzeugerringe, die sich auf ein landwirtschaftliches Erzeugnis oder eine Gruppe verwandter landwirtschaftlicher Produkte erstrecken.
- b) Festlegung bestimmter Erzeugungs- und Qualitätsregeln, die von der Mehrheit der Mitglieder angenommen und überwacht werden müssen.
- c) Regionale Begrenzung des Aktionsbereiches und Verbot eigener geschäftlicher Tätigkeit für die Gemeinschaft.
- d) Festlegung einer Mindestzahl von Betrieben sowie bestimmter Anbauflächen und Produktionsmengen.
- e) Für die Verkaufstätigkeit der Erzeugergemeinschaften gilt folgende Verpflichtung für die Mitglieder: 2) Diese müssen ihre gesamten zur Veräußerung bestimmten Erzeugnisse, die Gegenstand der Tätigkeit der Erzeugergemeinschaft sind, durch diese Gemeinschaft zum Verkauf anbieten lassen. Die Erzeugergemeinschaft kann beschließen, daß die o.a. Verpflichtung ganz oder teilweise entfällt. Insoweit soll der Verkauf nach gemeinsamen Verkaufsregeln erfolgen.
- f) Verzicht auf Schaffung eigener Absatzeinrichtungen.

Weiterhin können Zusammenschlüsse von Erzeugergemeinschaften für ein bestimmtes Produkt oder eine Produktgruppe gebildet werden. Ihre Aufgabe soll es sein, einheitliche Erzeugungs- und Qualitätsregeln zu fördern und durch Beratung der Erzeugergemeinschaften auf eine Anpassung der Produktion an die Erfordernisse vorzustellen."

"... Ihr realer politischer Hintergrund ist, daß die agrarischen Probleme Frankreichs weit schwieriger zu lösen sind als die Englands und der Bundesrepublik."

- 1) Vgl. Artikel: Neuer Anlauf für Marktstrukturgesetz, in: Handelsblatt v. 16.3.1967.
- 2) Für die Verkaufstätigkeit der Erzeugergemeinschaft wurde dieser unter a) dergeführte Kompromiß geschlossen; vgl. hierzu Artikel: Kompromiß für Erzeugergemeinschaften, in: Allgemeine Fleischerzeitung, Nr.77 v. 26.6.1968.

dernisse des Marktes hinzuwirken. Weiterhin können diese Zusammenschlüsse die Lagerung, Aufbereitung und Verpackung im Einverständnis mit den einzelnen Erzeugergemeinschaften übernehmen.

Staatliche Unterstützungsmaßnahmen können in der Form verlorener Zuschüsse oder zinsverbilligter Darlehen für gemeinschaftlich notwendige Erstinvestitionen und für Beratung sowie Qualitätskontrollen gewährt werden; außerdem sind Strukturverbesserungsprämien vorgesehen, deren Auszahlung über die Absatzeinrichtungen erfolgen soll.

Damit weisen die deutschen Pläne für den Bereich der Produktion eine gewisse Ähnlichkeit mit den französischen Bestimmungen über die Erzeugervereinigungen auf. Während der französische Gesetzgeber seine Absichten über gesetzliche Vorschriften und mit finanziellen Anreizen zu verwirklichen bestrebt ist, sieht der deutsche Entwurf keine Zwangsmitgliedschaft vor. Die freiwilligen Erzeugergemeinschaften - und damit besteht ein erheblicher Unterschied zu den holländischen Vorbildern - sollen infolge der ihnen allein zustehenden Förderungsmittel eine anziehende Wirkung ausüben. Auf diese Weise sollen eine Angebotskonzentration und die Verbesserung der Produktionsergebnisse erreicht werden.

Im Bereich des Absatzes sollen keine weiteren Absatzeinrichtungen neben den Genossenschaften und dem Handel aufgebaut werden. Ein vertikales Integrationssystem nach holländischem oder französischem Vorbild ist vorgeschlagen worden, aber eine Zwangsmitgliedschaft ist aus verfassungsrechtlichen Gründen in der Bundesrepublik nicht zu realisieren (Art.12 GG).¹⁾

In Anlehnung an die Beispiele in Holland und Frankreich ist die Einrichtung eines Marktstrukturfonds²⁾ vorgeschlagen worden. Seine Aufgabe soll es sein, die Rationalisierung in Produktion und Absatz durch Beihilfen, Kredite und Zinsverbilligungsmaßnahmen zu fördern sowie Interventionsmaßnahmen zur Vermeidung von Preisschwankungen am Markt vorzunehmen.

1) Art.12 des Grundgesetzes bestimmt, daß jeder seinen Beruf, Arbeitsplatz und Ausbildungsstätte frei wählen kann (Abs.1). Niemand darf zu einer bestimmten Arbeit gezwungen werden (Abs.2).

2) Vgl. Urff, W. von: Marktstrukturgesetz ...; a.a.O., S.129 f.

3. Beurteilung der Entwürfe zu einem Marktstrukturgesetz

a) Bereich der Produktion

Die vorgesehenen Erzeugergemeinschaften können die landwirtschaftliche Produktion auf einen hohen Qualitätsstandard bringen und dazu beitragen, die allzu große Zersplitterung des Angebots zu beseitigen.¹⁾ Ebenso werden die Zusammenschlüsse in der Lage sein, einen regionalen und zeitlichen Angebotsausgleich vorzunehmen.

In Anlehnung an die in Holland und Amerika gesammelten Erfahrungen wird man es sehr begrüßen müssen, daß der deutschen Landwirtschaft durch die Erzeugergemeinschaften eine Marktorganisation zur Verbesserung der Produktion an die Hand gegeben werden soll.²⁾ Die guten Erfahrungen, welche mit den horizontalen und vertikalen Zusammenschlußformen auf vertraglicher Basis erzielt worden sind, sollen durch staatliche Förderungsmaßnahmen und durch die einheitliche Regelung von Erzeugerge-

1) Vgl. Urff, W. von: Marktstrukturgesetz ..., a.a.O., S. 131 f, ebenso Thimm, U.: Koordination ..., a.a.O., S. 23, vgl. ebenso Schmitt, G.: Erzeugergemeinschaften im Lichte der Preistheorie, a.a.O., S. 14: "Der Zusammenschluß der in starker Isolierung produzierenden Landwirte zu Erzeugergemeinschaften erscheint in dieser Hinsicht ein notwendiger und vielversprechender Weg, um durch den gegenseitigen Austausch von Erfahrung, Information und Wissen, die gegenseitige Erziehung, Unterrichtung und Kontrolle eine bessere Anpassung der Produktions- und Vermarktungstechniken an die Bedürfnisse des Marktes nach großen Posten einheitlicher Qualität zu erreichen."

2) Vgl. Wick, H.-J.: Deutscher Raiffeisenverband begrüßt neue Initiativen für Erzeugergemeinschaften, in: Raiffeisen-Rundschau, 19. Jhrg./1967, Nr. 4, S. 143-147. Wick befaßt sich mit dem Entwurf der SPD (vgl. S. 180 dieser Arbeit) und stellt sehr richtig auf S. 143 fest: "Der deutsche Entwurf beschränkt sich bewußt auf die Produktionsstufe im Zusammenwirken mit vorhandenen Vermarktungsunternehmen, die überwiegend in ausreichendem Maße vorhanden sind und selbst einem starken Konzentrationsprozeß unterliegen. Das französische Marktstrukturprogramm sieht in Ergänzung der deutschen Vorstellungen eine Einschaltung der Erzeuger in die Vermarktung und die Bildung von Marktfonds mit Interventionsbefugnis vor. In Italien befindet sich ein entsprechender Gesetzesentwurf in der parlamentarischen Beratung. In beiden Ländern wird über den horizontalen Zusammenschluß hinaus die Förderung der vertikalen Integration im Rahmen von Erzeugergemeinschaften angestrebt. Diese weitergehenden Pläne entsprechen der unzureichenden Organisation der Agrarmärkte in Frankreich sowie in Italien. Sie sind jedoch auf die in der Bundesrepublik unseres Erachtens nicht übertragbar."

meinschaften der Landwirtschaft als Mittel zur Verbesserung ihrer Markt- und Wettbewerbsstellung zugänglich gemacht werden.

b) Bereich des Absatzes

Für den Absatzbereich sehen die deutschen Vorschläge wie auch der neueste EWG-Verordnungsentwurf¹⁾ vor, daß den Erzeugergemeinschaften weder eine eigene Vermarktungstätigkeit noch der Aufbau eigener Absatzeinrichtungen erlaubt²⁾ wird. Beide Entwürfe gehen davon aus, daß die Erzeugergemeinschaften - als Zusammenschlüsse landwirtschaftlicher Erzeuger - selbständige Organisationen sind und eine Koppelung der Gemeinschaften mit bereits bestehenden Absatzeinrichtungen nicht gegeben ist (im Gegensatz zu den französischen groupements de producteurs commerciaux).

- 1) Vgl. Artikel: Einheitliche Förderung von Erzeugergemeinschaften - Verordnungsentwurf der EWG-Kommission -, in: Allgemeine Fleischerzeitung v. 7.3.1967. Der EWG-Entwurf enthält folgende wichtige Einzelheiten:
 1. Keine eigene Vermarktungstätigkeit für Erzeugergemeinschaften.
 2. Anerkennung und staatliche Förderung hängen von der Zusammenfassung des Angebots ab (Produktions- und Marktdisziplin).
 3. Kristallisationspunkt einer Erzeugergemeinschaft können eine Genossenschaft, Händler, Verarbeiter oder Futtermittellieferanten sein.
 4. Die Startzuschüsse und Investitionsbeihilfen, die den Erzeugergemeinschaften bei der Erfüllung dieser Kriterien während einer Anlaufzeit von drei Jahren gewährt werden, gehen zu Lasten der Mitgliedstaaten.
 5. Die Erzeugergemeinschaften, die zu vertikalen und horizontalen vertraglichen Bindungen führen und somit unter die Vorschriften des Art.85, Abs.1 des EWG-Vertrages fallen, werden automatisch vom Kartellverbot freigestellt.
- 2) Die von den Plänen zur Gründung von Erzeugergemeinschaften in der BRD betroffenen Interessenverbände vertreten weitgehend die Auffassung, daß die Erzeugergemeinschaften auf die Anpassung der Erzeugung an den Markt hinwirken sollen, aber nicht im Bezug, im Absatz, in der Be- und Verarbeitung oder Lagerung tätig werden dürfen.
Vgl. hierzu Strukturwandel und Rationalisierung in der Vermarktung von Agrarprodukten - Gutachten des Wissenschaftlichen Beirats beim BML -, Landwirtschaft - Angewandte Wissenschaft, Heft 129, Hiltrup b.Münster 1967, S.29 ff. Das Gutachten beurteilt den o.a. EWG-Entwurf wie folgt: Rationalisierung und qualitative Ausrichtung der Produktion werden grundsätzlich bejaht, die quantitative Ausrichtung

Mit der oben vorgeschlagenen Lösung ist die Gefahr ausgeschlossen, daß die Erzeugergemeinschaften eigene Be- und Verarbeitungsbetriebe aufbauen und damit subventionierte Gemeinschaften als zusätzliche Wettbewerber neben den in einem ausreichenden Leistungswettbewerb miteinander stehenden Genossenschaften und Handelsunternehmen auftreten. Bei der Einrichtung eigener Absatzorgane durch die Erzeugergemeinschaften ist die Gefahr gegeben, daß die bestehenden Kapazitäten im Absatz nicht ausgenutzt werden. Gerade diese Entwicklung sollte angesichts der kurzen Zeit, in der sich der Strukturwandel am Markt vollzieht, vermieden werden. Außerdem geht die Landwirtschaft das Risiko ein, daß der positive Erfolg der Konzentration der Erzeugung in Gemeinschaften durch die Zersplitterung von Unternehmen in der Handelsstufe teilweise zunichte gemacht wird.¹⁾

Es ist weiterhin zu prüfen, wie sich die Gründung von Erzeugergemeinschaften nach französischem Vorbild auf die in der BRD bestehenden ländlichen Genossenschaften auswirken würde. Da Erzeugergemeinschaft und Genossenschaft das gleiche Unternehmen sind, wird eine Schwäche der Absatzgenossenschaften - nämlich die mangelnde Kundentreue - dadurch ausgeschaltet, daß die Genossenschaften ihre Mitglieder auf die Anbieterspflicht verweisen können und außer der Ausübung der ursprünglichen Handelsfunktion auch die Steuerung der Produktion ihrer Mitglieder und Vereinheitlichung ihrer Qualität organisieren können.

Für die Marktstellung des Erzeugers hätte die Anwendung des französischen Vorbildes noch den Vorteil, daß die Genossenschaft unter Ausnützung ihrer vorhandenen Marktposition eine wesentlich bessere Verhandlungsposition hat als eine selbständige Erzeugergemeinschaft.

Gegen diese Ausführungen wird man sicherlich die Einwendung erheben, daß den Genossenschaften gegenüber den anderen Handels-

(Sortimentsabstimmung, Milderung von Markt- und Preisschwankungen) der Produktion teilweise befürwortet und die gemeinsame Vermarktung abgelehnt.

1) Vgl. Artikel: Sind die Erzeugergemeinschaften in der französischen Landwirtschaft ein Vorbild für die ganze EWG?, in: Das Hessenland, Jhrg.47/1966, S.588.

partnern einseitige Präferenzen eingeräumt wurden. Eine derartige Bevorzugung der Genossenschaften nach französischem Vorbild ist in Anbetracht der vollkommen anders gelagerten Marktstellung von Genossenschaften und der anderen Absatzrichtungen in der BRD nicht denkbar. Eine praktikable Lösung stellt der neue EWG-Verordnungsentwurf dar, der - wie bereits erwähnt - nur die horizontale Integration zum Gegenstand hat.¹⁾

Ein nächster Rahmenentwurf der EWG wird sich mit der vertikalen Zusammenarbeit - besonders bedeutend für den Absatzbereich - befassen. In dieser Verordnung will die EWG-Kommission einen ausreichenden Spielraum für die Berücksichtigung nationaler Besonderheiten offenlassen. Dies ist besonders für die bereits bestehenden Integrationssysteme in den einzelnen Ländern von Bedeutung:

Wenn vorhandene Verbundorganisationen Erzeugergemeinschaften werden können und wollen, um in den Genuß von Förderungsbeihilfen zu kommen, so kann der Gesetzgeber Ausnahmen von dem Grundsatz der unerwünschten geschäftlichen Tätigkeit im Ein- und Verkauf zulassen. In den anderen Fällen, wo Erzeugergemeinschaften - als horizontale Integration der Landwirte - noch nicht bestehen und in Zukunft gegründet werden, kann das Kon-

1) Wichtig zur Frage, ob die bestehenden ländlichen Genossenschaften zu Erzeugergemeinschaften umgewandelt werden können, sind die Ausführungen bei Thimm, H.-U. und Fragner, H.: Genossenschaften und Erzeugergemeinschaften, in: ZgGenW, Heft 2/3, Bd. 18/1968, S. 135 ff.: Eine Umwandlung oder besser gesagt eine Anerkennung der Genossenschaft als Erzeugergemeinschaft ist bei Erfüllung der Bedingungen - zugrundegelegt sind die Einzelheiten des EWG-Verordnungsentwurfs - grundsätzlich möglich. Genossenschaften können natürlich nur mit den Erzeugern des Produkts, für das sie anerkannt werden wollen, eine Erzeugergemeinschaft bilden. Dies erfordert eine Abtrennung der Tätigkeiten und Einrichtungen für das anzuerkennende Produkt. Mit der Umwandlung muß die Genossenschaft neue Aufgaben übernehmen, d.h. es kann zu einer stärkeren Spezialisierung kommen, die wiederum strafere Bindungen der Mitglieder durch Satzung oder Verträge zur Folge hat. Außerdem wird die Genossenschaft leistungsmäßig durch die mögliche Einflußnahme auf die Produktion gestärkt und somit eine Anpassung an den Markt erreicht. Das Verhältnis von Genossenschaften zu ihren Mitgliedern und zu den Zentralen wird anders gestaltet werden müssen, wenn die Genossenschaften als Erzeugergemeinschaften anerkannt werden.

sept, wonach Erzeugergemeinschaften keine eigene Geschäftstätigkeit ausüben sollen, zur Norm gemacht werden.

Die vorgeschlagenen Erzeugergemeinschaften können dort entstehen, wo die Landwirte ein Interesse an der Errichtung solcher staatlich anerkannter und geförderter Gemeinschaften haben. Die langfristigen Bindungen sind besonders am Markt für Vieh und Fleisch ein Hinderungsgrund für das langsame Wachsen von Zusammenschlüssen, da viele Erzeuger glauben, ihre Produkte auf den traditionellen Absatzwegen besser absetzen zu können. Deshalb erscheint es zweckmäßig, die Gründung von Erzeugergemeinschaften dem freiwilligen Entschluß der Erzeuger zu überlassen und gesetzliche Vorschriften zu erlassen, die dem Prinzip der Freiwilligkeit Rechnung tragen. Ein autoritativer Eingriff in den Wettbewerb zwischen Genossenschaften und Handel - dies wäre bei der Anwendung französischer Regelungen die Folge - ist mit den Grundsätzen der freien Marktwirtschaft nicht zu vereinbaren.

c) Marktstrukturfonds

Landwirtschaftliche Erzeugergemeinschaften oder ihre Zusammenschlüsse werden nicht die Funktionen von zentralen Marktfonds, wie sie in Holland und Frankreich bestehen, übernehmen können. Es erscheint auch nicht sinnvoll, in der BRD einen Agrarmarktfonds als Gegengewicht zu ausländischen Marktfonds¹⁾ aufzubauen.

Das Ziel aller agrarpolitischen Maßnahmen in der EWG muß die Schaffung einer einheitlichen Marktordnungssysteme sein. Die vorüberige Schaffung eines deutschen Marktfonds würde die Einrichtung eines nationalen Angebotsmonopols bedeuten und damit in der EWG zum gegenseitigen Kampf von Marktverbänden auf Kosten der Steuerzahlers führen. Das Ziel einer EWG-konformen Politik muß die Abschaffung nationaler Kampffonds und die Verwirklichung eines Höchstmaßes an durch die gemeinsamen Marktordnungen ermöglichtem Wettbewerb sein.

1) Vgl. S.169 ff., S.171 ff.

V. Zusammenfassende Beurteilung der Zusammenschlußformen

Alle Zusammenschlußformen - egal ob sie horizontaler oder vertikaler Natur sind - haben das Ziel, die Produktions- und Absatzvorgänge in der Landwirtschaft zu verbessern, das Einkommen der Partner durch Kosteneinsparung zu erhöhen und dem Endverbraucher ein von ihm verlangtes Sortiment zu offerieren. Auf die Bestimmungsgründe des Anpassungszwanges wurde bereits hingewiesen.¹⁾

Aus den bisherigen Ausführungen wurde ersichtlich, daß die Abstimmung zwischen mehreren Marktpartnern zu einem gegenseitigen Abhängigkeitsverhältnis führt, das wiederum nach einer Absicherung durch Verträge verlangt. Die Intensität der Bindungen hängt vom Ausmaß der nötigen Investitionen, von den spezifischen Eigenheiten der Produkte und den Größenordnungen der beteiligten Betriebe ab. Der Bindungsgrad bei tierischen Erzeugnissen ist langfristig höher als bei pflanzlichen.

Bei den Erzeugern liegt die Sicherung des Absatzes als Motiv für das Eingehen von Bindungen an erster Stelle. Auffallend ist allerdings, daß die Initiative selten von den Erzeugern selbst, sondern meist von den bereits bestehenden landwirtschaftlichen Genossenschaften ausgeht.²⁾ Auf der Seite der vor- und nachgelagerten Marktpartner überwiegen als Antriebskräfte die Sicherung des Absatzes von Produktions- und Futtermitteln sowie der gesicherte Bezug von Agrarprodukten. Auch Überlegungen zur Kapazitätsausnützung, Kostensenkung und Qualitätsverbesserung sind von Bedeutung. Als integrierte Unternehmen sind sie daher auch an festen Abmachungen mit den Erzeugern interessiert, während Landwirte lose Bindungen vorziehen.³⁾

Der Raum für kurzfristige Änderungen der unternehmerischen Entscheidungen wird durch die vertragliche Zusammenarbeit eingeschränkt; von dieser Entwicklung sind sowohl die Landwirtschaft als auch die anderen Integrationspartner betroffen.

1) Vgl. S.126 ff.

2) Vgl. hierzu die Ausführungen in Fußnote 1) auf S.163.

3) Vgl. Fleck, W., Wölk, A. und Walther, J.: Wettbewerbs- und Absatzprobleme bei landwirtschaftlichen Erzeugnissen in der BRD, hrsg. von der Forschungsgesellschaft für Agrarpolitik und Agrarsoziologie e.V., Bonn 1966, Heft 161, S.11.

In beiden Fällen werden verschiedene Formen der Zusammenarbeit angewendet, mit denen die Koordinierung der Wirtschaftsstufen und ihrer Interessen erreicht werden soll. Die Rationalisierung des Warenflusses - auch auf den Absatzmärkten für Schlachtvieh und Fleisch - wird ohne die Zusammenarbeit auf vertikaler und/oder horizontaler Ebene in Zukunft nicht möglich sein.

Die horizontalen Zusammenschlüsse wären zu einer Marktbeeinflussung in der Lage, wenn sie eine Regulierung der Angebotsmengen vornehmen könnten. Dazu wäre eine vollständige Erfassung der inländischen Produktion und eine Kontrolle der Importe erforderlich. Die Bildung eines Angebotsmonopols verstößt gegen die Bestimmungen des Gemeinsamen Marktes und ist nur durch staatlichen Eingriff realisierbar.

Wenn den horizontalen Zusammenschlüssen auch kein Einfluß auf die Preise möglich ist, so bringen sie doch den Vorteil der Kostensenkung durch Rationalisierung und damit die Möglichkeit einer Gewinnsteigerung. Der Übergang zur Betriebsvereinfachung durch Spezialisierung auf bestimmte Produkte erlaubt es, Arbeitskräfte und technische Kapazitäten rationeller einzusetzen. Die Spezialisierung bedeutet jedoch für den Erzeuger das Eingehen erhöhter Marktrisiken, die durch die Tätigkeit von Gemeinschaften weitgehend ausserlichen werden können, indem diese Organisationen eine marktgerechte Mengenregulierung vornehmen. Diese Mengenanpassung kann durch produktionstechnische und absatzwirtschaftliche Beratung zu einer Preistabilisierung führen. Eine weitere Möglichkeit, die Marktempfindlichkeit des spezialisierten Betriebes zu mindern, besteht in der direkten Zusammenarbeit des Erzeugers mit den vor- und nachgelagerten Marktstufen.

Während die horizontalen Zusammenschlüsse auf die Zusammenfassung einer qualitativ gleichartigen, möglichst kontinuierlichen Angebotsmengen hinarbeiten, ist es das Ziel der vertikalen Zusammenarbeit, eine Absatzsicherung zu erreichen. Beide Formen bezwecken eine Stabilisierung der Angebotsmengen und damit der Agrarpreise.

Es muß ein wichtiges Ziel der Agrarpolitik sein, für Agrarprodukte einen rationell arbeitenden Absatzapparat zu schaffen

und aufrechtzuerhalten. Für die Vermarktung (einschließlich der Be- und Verarbeitung) müssen die Konsumenten fast ebensoviel aufwenden wie für die Produktion.¹⁾ Eine rationelle Vermarktung hat deshalb vom volkswirtschaftlichen Standpunkt die gleiche Bedeutung wie eine rationelle Produktion. Für die Erzeuger ist die Rationalisierung der Produktion und des Absatzes ihrer Produkte ein wichtiges Anliegen, um ihre Wettbewerbskraft gegenüber den anderen Wirtschaftsbereichen und gegenüber den ausländischen Konkurrenten zu stärken. Wo die Eigeninitiative der Landwirte, mit Hilfe der horizontalen und vertikalen Zusammenarbeit Produktion und Absatz zu rationalisieren, nicht ausreicht, sollte die staatliche Agrarpolitik neue Mittel finden, um die Erzeuger durch die geplanten Erzeugergemeinschaften, die auf dem Prinzip der Freiwilligkeit basieren, zu einer stärkeren Kooperation anzuregen.

C. Marketingmaßnahmen der Landwirtschaft

In diesem Teil der Arbeit sollen die Möglichkeiten erörtert werden, mit denen die Produktion und der Absatz landwirtschaftlicher Erzeugnisse verbessert werden können. Bisher wurden die Maßnahmen behandelt, mit denen der Erzeuger versuchen kann, die notwendige Anpassung an die Markterfordernisse vorzunehmen. Als Ergänzung dieser Anpassungsvorgänge, die dem Landwirt vom Markt diktiert werden, bieten sich sog. Marketingmaßnahmen an, mit deren Hilfe der Erzeuger und Zusammenschlüsse von Erzeugern eine aktive Gestaltung des Marktgeschehens erreichen können.

I. Allgemeines

Der einzelne Erzeuger hat bisher vorwiegend auf die wirtschaftlichste Erstellung von landwirtschaftlichen Produkten geachtet. Der in den letzten Jahren entstandene Käufermarkt für Agrarprodukte zwingt den Landwirt verstärkt zum Umdenken. Er kann nicht mehr auf die Nachfrage des Konsumenten warten

1) Vgl. Plate, R.: Agrarmarktpolitik, a.a.O., S.204.

und seine Wünsche feststellen, sondern er muß versuchen, durch Weckung zusätzlicher Bedürfnisse neue Absatzmärkte zu schaffen.

1. Begriffsbestimmung

Für den Begriff des Marketing gibt es eine Vielzahl von Interpretationen.

Nach GROSS ist "Marketing die Lehre und Praxis der Schaffung von Verwendbarkeiten und Diensten in der Gestalt von Gütern und Leistungen, die sich aus den Wünschen der Verbraucher ableiten lassen".¹⁾

KOHLs²⁾ definiert: "Marketing is the performance of all business activities involved in the flow of goods and services from the point of initial agricultural production until they are in the hands of the ultimate consumer."

Aus beiden Formulierungen läßt sich die wesentliche Tatsache herauschälen, daß Marketing eine betriebliche Denkweise ist, die den Markt in den Mittelpunkt der Betrachtung stellt³⁾ und damit alle Überlegungen und Pläne umfaßt, neue Absatzmöglichkeiten zu erschließen. Diese Auslegung des Begriffs "Marketing" soll den folgenden Ausführungen zugrundegelegt werden.

2. Funktionen des Marketing

Aus der Vielzahl der betrieblichen Funktionen müssen diejenigen herausgesucht werden, die für das Marketing kennzeichnend sind. Für das System des landwirtschaftlichen Marketings bringt KOHLs folgende Einteilung der Funktionen:⁴⁾

-
- 1) Gross, H.: Neue Ideen in der Wirtschaft - Schlaglichter auf Wandlungen in Produktion, Vertrieb und Unternehmensführung -, Düsseldorf 1960, S.13.
 - 2) Kohls, R.-L.: Marketing of agricultural products, 2. Auflage, New York 1965, S.6.
 - 3) Vgl. Hammel, W.: Das System des Marketing - dargestellt am Beispiel der Konsumgüterindustrie -, Freiburg/Brsg. 1963, S.16.
 - 4) Vgl. Kohls, R.-L.: Marketing ..., a.a.O., S.18 f.

A. Exchange Functions	Transaktionsfunktionen
1. Buying (assembling)	Kauf
2. Selling	Verkauf] Preisbestimmung
B. Physical Functions	Funktionen, die die Verwen-
3. Storage	dung betreffen
4. Transportation	Lagerung
C. Facilitating Functions	Transport
5. Standardisation	Hilfsfunktionen der o.a.
6. Financing	Funktionen
7. Risk-bearing	Standardisierung
8. Market information	Finanzierung
	Risikoübernahme
	Marktforschung

Die Untersuchung dieser Marketingfunktionen würde zu einer allgemeinen absatzwirtschaftlichen Betrachtung führen. Wenn Marketing bedeutet, daß der Markt in den Mittelpunkt aller betrieblichen Überlegungen gestellt wird und neue Absatzmöglichkeiten geschaffen werden sollen, dann sind insbesondere folgende Teilfunktionen wesentlich:

1. Marktforschung
2. Produktgestaltung
3. Wahl der Absatzwege
4. Markenbildung
5. Werbung

In den folgenden Erläuterungen soll nun die Bedeutung dieser Marketingfunktionen untersucht werden.

II. Marktforschung

Der Bereich der Marktforschung ist in zwei Teilgebiete zu gliedern: einerseits in die Erkundung langfristiger Marktentwicklungen (Marktprognose) und andererseits in die Aufhellung momentaner Markt- und Konkurrenzverhältnisse (Marktanalyse).

Die Aufgabe der Marktprognose ist es, Preis- und Nachfrageanalysen zu erstellen, deren Aussagekraft sich auf folgende Gebiete erstreckt: unterschiedliche Absatzentwicklung und Absatzaussichten für einzelne Erzeugnisse; Entwicklung der monetären und mengenmäßigen Nachfrage; Feststellung der Preis- und Einkommenselastizitäten der Nachfrage sowie Entwicklung der Spannen und Kosten. Es liegt auf der Hand, daß Landwirtschaft, Genossenschaften, Handel, Ernährungsindustrie und Agrarpolitiker daran interessiert sind, die langfristigen wirtschaftlichen

Entwicklungstendenzen frühzeitig zu erkennen. Als Institutionen für die Erstellung solcher Marktprognosen kommen vor allem wissenschaftliche Institute in Frage.¹⁾

Im zweiten Teilbereich der Marktforschung stehen Informationen über die gegenwärtigen Markt- und Konkurrenzverhältnisse zur Debatte. Hier sind Erkundungen über die Verbraucherwünsche hinsichtlich der Qualität, über Konkurrenzprodukte und -anteile, über die Entwicklung von Preisen und Mengen an bestimmten Märkten und über den Wandel der Absatzeinrichtungen und -wege von Interesse.²⁾ Vor allem die Untersuchung zyklischer und saisonaler Marktschwankungen am Rinder- und Schweinemarkt ist ein wichtiges Objekt der landwirtschaftlichen Marktforschung. Ihr Ziel ist die Feststellung der Strukturen, der Funktions- und Kausalzusammenhänge und der Entwicklungstendenzen auf den landwirtschaftlichen Bezugs- und Absatzmärkten.³⁾

Der einzelne Erzeuger wird kaum in der Lage sein, die Ergebnisse der Marktforschung im ganzen zu verstehen oder diese Marketingfunktionen auszuüben. Zusammenschlüsse schaffen die Möglichkeit, Spezialisten für Marketing anzustellen, die aufgrund ihrer besseren Marktübersicht in der Lage sind, die Konkurrenz- und Marktvorgänge zu erforschen und die richtige Auswertung der gesammelten Daten vorzunehmen.

- 1) Vgl. Einzelheiten über die einzelnen Institutionen und ihre Tätigkeit bei Hanau, A.: Entwicklung und Stand der landwirtschaftlichen Marktforschung in der BRD, in: Berichte über Landwirtschaft, Neue Folge, Bd.39/1961, S.13-26.
- 2) Vgl. Aschhoff, G., Jäger, W.: Die Bedeutung der Agrargenossenschaften und ihre Möglichkeiten zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Landwirtschaft, in: Berichte über Landwirtschaft, Neue Folge, Bd.XL/1962, S.495-512. Beide Autoren weisen den Genossenschaften eine wichtige Aufgabe zu, wenn sie sagen (S.500): "Im Hinblick auf die so umschriebenen Entwicklungstendenzen (Strukturveränderungen der Nachfrage, d.Verf.) können die Verwertungs- und Absatzgenossenschaften eine positive beratende Einwirkung auf die Produktionsrichtung ihrer Mitgliederbetriebe ausüben, weil sie als deren Selbsthilfeeinrichtungen eine breitere und tiefere Markttransparenz realisieren können als der einzelne Landwirt."
- 3) Vgl. Göben, H.: Saisonale Marktschwankungen als Objekt der landwirtschaftlichen Marktforschung und als Problem der praktischen Agrarpolitik, in: Agrarwirtschaft, Jhrg.16/1967, Heft 7, S.207-211.

III. Produktgestaltung

Dieser Funktion kommt in einem Marketingkonzept die größte Bedeutung zu. Denn die Eigenschaften eines Produktes, seine Aufmachung, Qualität und Verpackung entscheiden darüber, ob ein landwirtschaftliches Erzeugnis am Markt gekauft wird oder nicht. Ein Beispiel dafür sind die holländischen Erzeugnisse, die sich am deutschen Markt einen großen Anteil erworben haben. Demgegenüber haften den deutschen Produkten bei weitem nicht dieselben Eigenschaften an. Um die Marktstellung der Erzeuger zu verbessern, ist es nötig, den Qualitätsvorsprung ausländischer Erzeugnisse aufzuholen und die Ware in gleichbleibenden Mengen und in marktgängiger Aufmachung dem Handel anzubieten.

GROSS hat die Zielrichtung des landwirtschaftlichen Marketings wie folgt umschrieben: "Auch der Landwirt operiert mit einer Schere: Die eine Klinge heißt: rationelle Produktion und Züchtung unter sparsamsten Einsatz von Arbeit und Kapital. Die andere Klinge heißt: edelste, auf breiter Zucht und Technik basierende, den Geschmack des Verbrauchers ansprechende Produktgestaltung".¹⁾

1. Vereinheitlichung der Qualität

Die bereits bestehenden Handelsklassenverordnungen für Schweine- und Rinderhälften sind eine geeignete Grundlage, um Vereinbarungen im Rahmen vertraglicher Zusammenarbeit über die Qualitätsproduktion von Schlachtvieh auf eine einheitliche Grundlage zu stellen. Diese Verordnungen unterstützen die Bestrebungen der Zusammenschlüsse, die Qualität zu verbessern und zu vereinheitlichen (Standardisierung). Die Vorteile dieser Standardisierung liegen darin, daß der Ein- und Verkauf vereinfacht und der Absatz über Börsen und Versteigerungen ermöglicht werden.²⁾ Des weiteren bewirken die einheitlichen Qualitätsklassen, daß die Markttransparenz verbessert wird, wodurch eine übersichtliche und stabilere Preisbildung an den

1) Gross, H.: Neue Ideen in der Wirtschaft, a.a.O., S.39.

2) Über die Einführung eines börsenähnlichen Handels vgl. S.204 f.

Märkten erzielt wird.¹⁾

Die Bezahlung nach Qualität, wie sie bei den neuen Handelsklassenverordnungen ermöglicht wird, stellt für den Erzeuger einen materiellen Anreiz dar, Schlachtvieh in den vom Markt gewünschten Qualitäten zu produzieren. Zum Teil gehört dieser Abrechnungsmodus heute schon zum Vertragsinhalt horizontaler und vertikaler Zusammenarbeit. Ein endgültiger Erfolg wird der Standardisierung erst beschieden sein, wenn das Rind- und Schweinefleisch auch an den kommunalen Schlachthöfen nach diesem System klassifiziert wird.

2. Verpackung

Die leichte Verderblichkeit von Fleisch macht die Einrichtung von Kühlräumen und die Anschaffung von Verpackungsmaschinen nötig. Die Bedeutung der Verpackung von Tiefkühlfleisch und Wurstwaren steigt in dem Maß, wie der Anteil dieser beiden Erzeugnisgruppen im Sortiment der Selbstbedienungsläden zunimmt. Durch die Vorverpackung werden aus empfindlichen Fleischwaren, die lose zu verkaufen für den Handel oft sehr schwierig ist, problemlose Artikel.²⁾ Damit können diese Artikel Zugang in das Sortiment des allgemeinen Lebensmitteleinzelhandels finden.

Als Verpackungsmaterial dienen Klarsichtfolien oder sog. verlorene Packungen. Letzteres ist besonders interessant, da das Leergutproblem beim Rücktransport entfällt. Darüber hinaus geht von einer geschickten Verpackung eine beträchtliche Werbewirkung aus; einmal durch die äußere Aufmachung und zum anderen durch die Formgebung und Größe.

Für den Einzelhändler bedeutet die Vorverpackung der Ware einen erheblichen Vorteil, da er die Kosten der Verpackung, die Verluste durch Schwund und Anschnitte nicht mehr zu tragen hat. Es handelt sich hierbei um eine Kostenverlagerung vom Handel auf die Industrie. Wenn die Verpackung im Fließbandverfahren

1) Vgl. Bückenhoff, E.: Der Weg der Vermarktung vom Erzeuger bis zum Verbraucherort, a.a.O., S.22.

2) Vgl. Schweisfurth, L.-M.: Die Be- und Verarbeitung von Fleisch in einem modernen Absatzsystem, in: Rationalisierung der Vermarktung von Schlachtvieh und Fleisch, a.a.O., S.37.

vorgenommen wird, so liegen hier noch erhebliche Rationalisierungsmöglichkeiten (Kostensenkung), die bei wirksamem Wettbewerb an die Verbraucher weitergegeben werden.

Neben den möglichen Kosteneinsparungen hat die Verpackung von Fleisch für den Kunden noch den Vorteil, daß er die Ware durch Begutachtung auswählen kann und nicht mehr auf das Auswiegen und Abpacken warten muß.

Die Großbetriebsformen des Einzelhandels haben zuerst die Fleisch- und Wurstwaren selbst zerteilt und verpackt. In jüngster Zeit geht die Tendenz jedoch dahin, daß bereits verpackte Ware eingekauft wird. Dieser Entwicklung sind die Fleischwarenfabriken entgegengekommen, indem sie diese Funktionen übernehmen.¹⁾ Jedoch bleibt auch hier für die Zusammenschlüsse und die Genossenschaften die Möglichkeit zum Aufbau zentraler Einrichtungen, welche die Zerlegung und Verpackung übernehmen.

3. Entwicklung neuer Produkte und Verwendungsmöglichkeiten

Gerade die Industrie hat sich in der Schaffung neuer Produkte (Produktvariationen) und neuer Anwendungsmöglichkeiten zusätzliche Absatzchancen erschlossen. Auch für den Fleischabsatz der Genossenschaften und Zusammenschlüsse gibt es noch zusätzliche Absatzmöglichkeiten: Die Steigerung des Absatzes von Tiefkühlfleisch und von tiefgeköhlten Fertiggerichten sind Produktvariationen, die von der Landwirtschaft noch wahrgenommen werden können.

In den USA, wo man schon auf größere Erfahrungen mit der Vorverpackung von Frischfleisch verweisen kann, steht man der Tiefkühlung von Frischfleisch und der damit nötigen Vorverpackung kritisch gegenüber.²⁾ Die Kunden akzeptieren Tiefkühlfleisch noch nicht als vollwertiges Fleisch; denn das Aussehen läßt zu wünschen übrig, und die Preise sind sehr hoch, da für Tiefkühlfleisch weitgehend fettfreies Fleisch angeboten werden muß. Die Spezialisten sind einstweilen nicht überzeugt, daß sich die bisherigen Konservierungsmethoden des Tiefkühlens, die bei Obst, Gemüse und Fisch erfolgreich waren, auch bei

¹⁾ Vgl. S.106 ff.

²⁾ Vgl. Artikel: Auch das verpackte Fleisch macht Sorgen, in: Allgemeine Fleischerzeitung vom 1./2.4.1967.

Fleisch durchsetzen können.¹⁾ Die sog. Gefriertrocknung und das Vorkochen von Fleisch in Mikrowellenöfen bieten hier Möglichkeiten, den Verbrauchern das Fleisch in möglichst konsumfertiger Form anzubieten.²⁾

Es liegt an den Genossenschaften und an den Zusammenschlüssen der Landwirtschaft, mit der fleischverarbeitenden Industrie neue Methoden der Verpackung und fortschrittliche Verwendungsmöglichkeiten zu entwickeln.

IV. Wahl der Absatzwege

Dieser Komplex läßt sich von der Funktion der Produktgestaltung nicht ohne weiteres lösen, da mit der Wahl des Produktes und seiner Verwendungsmöglichkeiten auch bestimmte Absatzwege vorgegeben sind. Es geht bei der Wahl der Absatzwege darum, den Be- und Verarbeitungsweg sowie die Handelsformen auszusuchen, die unter den gegebenen wirtschaftlichen und regionalen Verhältnissen eine optimale Vermarktung des Schlachtviehs erlauben.

Maßgebend bei der Wahl der Absatzwege sind einmal die Beschaffungserfordernisse der gewerblichen Be- und Verarbeiter sowie des Handels. Es wurde bereits an anderer Stelle³⁾ nachgewiesen, daß die Großbetriebsformen des Einzelhandels nur z.T. zentralisiert einkaufen. Besonders bei Eiern und Fleisch kaufen die einzelnen Geschäfte der Ketten, Einkaufsgenossenschaften und Warenhäuser die Produkte bei örtlichen Großhändlern und Versandschlachtereien.

Die Wahl der Absatzwege sollte sich auch danach richten, wo die geringsten Absatzkosten und die höchsten Durchschnittserlöse zu finden sind. So weist der Absatz über den Lebendviemarkt mit seinen Marktrisiken, seiner hohen Gebührenbelastung und den zahlreichen kurzfristigen Preisschwankungen erhebliche

1) Vgl. Artikel: Auch das verpackte Fleisch macht Sorgen, a.a.O.

2) Vgl. Artikel: Billiger als die Gefriertrocknung, in: Allgemeine Fleischerzeitung, Nr.21 v. 17./18.2.1968. Es sei kurz auf die Möglichkeiten der sog. Dispersionstrocknung verwiesen, die auch für das Konservieren von Fleisch wichtig werden kann.

3) Vgl. S.42 f.

Nachteile auf. Aufgrund dieser Tatsachen hat sich beim Absatz von Schlachtvieh ein starker Wandel zur Totvermarktung (Absatz über Versandschlachtereien und Fleischwarenfabriken) entwickelt.¹⁾ Auch auf den Fleischmärkten schwanken die Preise nur geringfügig, da hier das Angebot der Nachfrage besser angepaßt werden (Bestellverkäufe) und der Handel die ganze Woche über stattfinden kann.²⁾

Als Mittel der Rationalisierung hat die Landwirtschaft verschiedene neue Absatzwege aufgebaut. So finden sich im Absatz von Obst und Gemüse die sog. Veilings; das sind von der Landwirtschaft in dem jeweiligen Produktionsgebiet eingerichtete Versteigerungsmärkte, an denen zu fallenden Preisen angeboten wird.³⁾

Für die weitere Untersuchung neuer Absatzmöglichkeiten bei Schlachtvieh und Fleisch ist die Unterscheidung in marktferne und marktnahe Erzeugergebiete zweckmäßig.

1. Neue Absatzwege aus marktfernen Erzeugergebieten

In den marktfernen Erzeugergebieten, z.B. in Niedersachsen und Schleswig-Holstein, die auch gleichzeitig Überschußgebiete sind, hat sich die Totvermarktung schon seit längerer Zeit durchgesetzt. Interessant ist nun zu erfahren, wieweit sich die genossenschaftlichen Vermarktungseinrichtungen in den Absatzweg eingeschaltet und welches Leistungssortiment sie entwickelt haben.

a) Centralgenossenschaft (CG) für Viehverwertung eGmbH, Hannover

Diese Zentralgenossenschaft - als die derzeit noch größte Viehverwertungsgenossenschaft in der BRD - unterhält landwirtschaftliche Viehverkaufsstellen (Lebendvermarktung), landwirtschaftliche Schlachtstellen (Versandschlachtereien) und landwirtschaftliche Fleischverkaufsstellen (Totvermarktung) an den

1) Vgl. S.123 ff.

2) Vgl. Böckenhoff, E.: Der Weg der Vermarktung vom Erzeuger zum Verbraucherort, a.a.O., S.23; vgl. ebenso S.88, S.198.

3) Vgl. Fleck, W., Wölk, A., Walther, J.: Wettbewerbs- und Absatzprobleme bei landwirtschaftlichen Erzeugnissen in der BRD, a.a.O., S.27 ff.

Öffentlichen Vieh- und Schlachthöfen. Neben der Lebendvermarktung hat die CG die Totvermarktung sehr stark ausgeweitet und sich damit den Wandlungen im Absatzsystem von Schlachtvieh angepaßt.

Übersicht 8: Entwicklung des Schlachtviehabsatzes (in Stückzahlen) der Centralgenossenschaft für Viehverwertung eGmbH, Hannover, 1960-1967.¹⁾

	1960	1962	1964	1966	1967
Landw.Viehverkaufsstellen (Leb.-Verm.)	633.283	744.796	754.997	655.977	634.537
Landw.Schlachtstellen (Versandschl.)	261.077	535.629	829.082	1.019.447	1.279.241
Landw.Fleischverkaufsstellen (Totverm.)	323.026	629.280	805.904	1.026.526	1.233.841

Die Lebendvermarktung zeigt seit 1964 eine stagnierende, wenn nicht sogar abnehmende Tendenz. Dagegen nimmt die Totvermarktung über die Schlacht- und Fleischverkaufsstellen an den kommunalen Schlachthöfen und über die Versandschlachtereien laufend zu.

An den Lebendviehmärkten hat sich der sog. "Bestellmarkt" entwickelt, d.h. ein großer Teil der Nachfrager, die ihren Bedarf auf dem Lebendviehmarkt decken, sind dazu übergegangen, ihre Bedarfsmengen vorher zu bestellen, in der Erwartung, daß mengenmäßig wie qualitativmäßig ihre Käuferwünsche vor der sonstigen Vermarktung befriedigt werden.²⁾

Diese Situation entspricht der Entwicklung zur Totvermarktung, in die Centralgenossenschaft in ihren in den Erzeuger-

1) Zahlen ausgenommen aus: Die Entwicklung der Umsätze an den Dienststellen der Centralgenossenschaft für Viehverwertung eGmbH, Hannover, in: CG-Monatsspiegel für Vieh und Fleisch, 31.Jhrg./1967, Nr.2, S.14 f. und 32. Jhrg./1968, Nr.2, S.36 f.

2) Vgl. Artikel: Strategie auf dem "Schlachtfeld" der Schlachtviehmärkte, in: Deutsche Bauernzeitung, Nr.25 v. 23.6.1966.

gebieten gelegenen Versandschlachtereien 80 bis 90% der Schlachtungen auf Bestellung verkauft. Die Bestellmärkte, die an den kommunalen Viehmärkten wie bei den Versandschlachtereien unterhalten werden, sind gesicherte Absatzwege für die Landwirtschaft, die als geeignete Grundlage für eine vertraglich gebundene Produktion in Zusammenschlüssen angesehen werden können.

Es wäre die Frage zu stellen, ob diese Zentralgenossenschaft sich nicht weiter in die Verarbeitung von Fleisch zu Fertigwaren vorwagen sollte; denn es sind öfters Meinungen zu hören, daß durch Übernahme der Verarbeitungsfunktionen höhere Gewinne erzielt werden können als in der Produktion und Erfassung des Schlachtviehs.

Da die Zentralgenossenschaft 70% ihrer Anlieferungsmengen aus der Geschlachtetvermarktung an Fleischwarenfabriken liefert und im Lebendviehabsatz 37.000 Ladenmetzger zu ihren besten Kunden zählt¹⁾, würde sie bei eigener Verarbeitung ihre bisherigen Abnehmer automatisch zu Konkurrenten machen. Die Zentralgenossenschaft sieht der Ausweitung ihrer Funktionen dort Grenzen gesetzt, wo sie ihre bisherigen Abnehmer verlieren würde. Dieses Beispiel entspricht dem in der Literatur²⁾ vertretenen Standpunkt, daß der Erzeuger keine höheren Erlöse zu erwarten hat, wenn sich die Genossenschaften in die Verarbeitung einschalten.³⁾

- 1) Vgl. Artikel: Strategie auf dem "Schlachtfeld" der Schlachtviehmärkte, a.a.O.
- 2) Vgl. Strecker, O. u.a.: Die Landwirtschaft ..., a.a.O., S. 160 ff; vgl. ebenso das entgegengesetzte Beispiel der Bäuerlichen Absatzzentrale GmbH, Frankfurt/M., S.200 ff.
- 3) Vgl. Sonnemann, Th.: Die Genossenschaften in der modernen Industriegesellschaft, in: ZgGenW, Bd.16/1966, S.226 ff. Sonnemann (S.230 ff.) wirft die Frage auf, ob die Genossenschaften aufgrund der Tatsache, daß der Anteil des Erzeugererlöses am Verbraucherendpreis zurückgeht, über die Erfassung der Produkte hinaus auch die Verarbeitung und neue Absatzmethoden übernehmen sollten. Dem Vorwurf, daß die Genossenschaften damit in Funktionsbereiche der nicht-genossenschaftlichen Ernährungswirtschaft eindringen, werden mit Recht die Beispiele der Molkerei- und Winzergenossenschaften entgegengehalten, wo private und genossenschaftliche Betriebe in einem bewährten Verbundsystem zusammengeschlossen sind. Diese Form der Verbundwirtschaft erscheint jedoch nicht bei allen Arten der landwirtschaft-

b) Divola GmbH, Hamburg

In Hamburg sind Anfänge eines Discounter-Filialsystems¹⁾ unter der Firma Divola GmbH zu erkennen. Es wird angenommen, daß Divola (Abkürzung für "Direkt vom Lande") der Landwirtschaft nahesteht. Die zum Verkauf gelangenden Waren stammen aus einer Versandschlachtereierei im Nordwesten Schleswig-Holsteins. Das Fleisch trägt das Gütezeichen der Landwirtschaftskammer Schleswig-Holsteins. Divola wirbt unter dem Motto "Fleisch zu Großhandelspreisen". Besonders beim Kauf großer Schweinestücke (Schweine- und Rinderhälften) werden günstige Preise geboten. Als Abnehmer treten die Besitzer von Tiefkühltruhen, Kantinenpächter und große Familien auf. Diese Form hat durch ihre Außenseiter-Angebote die Kalkulation für Frischfleisch an dem lokalen Markt in Bewegung gebracht.

Die Divola GmbH arbeitet mit einem Einzelhändler in Hamburg zusammen, der Gefriertruhen mit einem halben Schwein zu äußerst günstigen Preisen anbietet.²⁾ Diese Schweinehälften werden von der Divola GmbH geliefert und nach Wunsch küchenfertig zerlegt.

Das angeführte Beispiel zeigt, wie sich die Landwirtschaft um einen Direktabsatz von der marktfernen Versandschlachtereierei zum Endverbraucher bemüht.

2. Neue Absatzwege aus marktnahen Erzeugergebieten

Den Beispielen moderner Absatzformen der Landwirtschaft aus marktfernen Gebieten soll eine Darstellung von zwei Absatzmöglichkeiten aus marktnahen Regionen folgen.

a) Bäuerliche Absatzzentrale GmbH, Frankfurt

Zwei Schlachtviehverwertungsgenossenschaften (Westerwald und Vogelsberg/Hessen) haben 1963 zusammen mit der Bäuerlichen

Liegen Leinwand und in allen Regionen erstrebenswert: Dies ist vor allem bei Eiern, Kartoffeln und Schlachtvieh der Fall, wo ein großer Teil der Produktion im Direktabsatz verwertet wird; außerdem ist die Errichtung von genossenschaftseigenen Verarbeitungsbetrieben ein vordringliches Problem nur in Überschußgebieten und in Regionen, wo dem retailten Bedarf ein entsprechendes zusammengefaßtes Angebot gegenübergestellt werden kann.

¹⁾ Vgl. Freichlausen, K.: Wurst und Fleisch aus der Fabrik, in: Blick durch die Wirtschaft v. 20.2.1967.

²⁾ Vgl. Artikel: Gefriertruhe und halbes Schwein, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung v. 18.10.1966.

Hauptgenossenschaft (BHG) in Frankfurt die Bäuerliche Absatzzentrale (BAZ) gegründet. Ausgangspunkt waren die Bestrebungen der BHG und der Vogelsberger Landwirte, die Mastschweineproduktion rentabler zu gestalten¹⁾ und über eine Veränderung des Absatzsystems bessere Erzeugerpreise zu erzielen und den Absatz zu sichern. Der Verkauf erfolgte vorher an die ortsansässigen Metzger, die aufgrund ihres regionalen Nachfragemonopols bis zu 0,30 DM/kg Lebendgewicht unter der Frankfurter Notiz bezahlten.²⁾ Die BAZ stellt eine neuartige Form der Schlachtviehvermarktung dar, da sie die Schlachtung, Be- und Verarbeitung und den Verkauf in eigenen Läden und an Großverbraucher übernimmt.

Die traditionelle Verwertung über Agenturen wurde aufgegeben. Dafür pachtete die BHG in Vaitshain/Vogelsberg eine Großschlachtereier, in der die Schlachtung und die Herstellung von Wurstwaren vorgenommen wird und die gleichzeitig auch einen Fleischverkaufsstand am Frankfurter Fleischmarkt einbrachte. Durch die Hinzupachtung von zwei weiteren Verkaufsstellen, den Kauf von drei Frankfurter Fleischwarenfabriken und die Übernahme eines Ladens in Wiesbaden wurde die Möglichkeit zur Sicherung des Absatzes geschaffen. Die gesamte Schweineproduktion der Bauern, die Mitglieder der BAZ sind, kann damit erfaßt und abgesetzt werden.

Diese Form der totalen Integration trägt dazu bei, auch Vermarktungsprobleme in marktnahen Gebieten zu lösen. Es werden keine neuen Absatzeinrichtungen aufgebaut, die in dem übersetzten Frankfurter Markt kaum Zugang finden und ein erhebliches Kapital- und Absatzrisiko für die Landwirtschaft darstellen. Durch die Übernahme bestehender Absatzwege ist das Risiko so gering wie möglich gehalten.

Die Landwirte sind durch die Mitgliedschaft zu einem vollkommenen Ablieferungszwang verpflichtet. Die Absatzzentrale garantiert die Abnahme des Viehs und übernimmt in Zusammenar-

1) Einzelheiten zu den Produktionsverhältnissen im Vogelsberg vgl. Schowkatfard, F.-D.: Möglichkeiten einer zweckmäßigen Gestaltung der Erzeugung und des Absatzes von Mastschweinen im Oberen Vogelsberg, Diss. Gießen 1964, S.25 ff.

2) Mündliche Auskunft der BAZ GmbH.

beit mit der Warenzentrale (BHG) Beratungsdienste. Durch die Zusammenarbeit stieg die Schlachtqualität erheblich. Im Jahre 1966 wurden 40 bis 50% der Lieferungen in die beiden besten Qualitätsklassen der Handelsklassen-Verordnung für Schweinehälften eingestuft.¹⁾

Die Bezahlung nach Schlachtgewicht und -qualität hat zu einer deutlichen Differenzierung von 0,40 DM/kg Schlachtgewicht von der besten bis zur schlechtesten Klasse geführt. Der Anteil des Erzeugerpreises am Verbraucherpreis konnte im Jahre wesentlich höher als der Durchschnitt in der BRD gehalten werden. Bei Fleisch und Fleischwaren lag der Durchschnitt in der BRD bei 53%²⁾ und in den USA bei 37%.³⁾ Dagegen betrug der Erzeugeranteil bei der BAZ 64%.⁴⁾

Ein Vergleich der von der Absatzzentrale ausgezahlten Erzeugerpreise mit den Frankfurter Lebendmarktpreisen im Jahre 1965 sieht folgendermaßen aus:⁵⁾

Bäuerliche Absatzzentrale	3,46 DM/kg Schlachtgewicht
Frankfurter Lebendmarkt	3,19 DM/kg Schlachtgewicht (Unter Berücksichtigung von DM 28.-/Tier an Marktgel- bühren und Agenturkosten)

Der Gesamterlös je Schwein ist für den Erzeuger bei der BAZ um durchschnittlich DM 23,- höher als beim Lebendabsatz über den Frankfurter Schlachtviehmarkt.

Dieses Beispiel der Bäuerlichen Absatzzentrale zeigt, daß auch in einem marktnahen Erzeugungsgebiet neue Absatzwege aufgebaut werden können. Der Unterschied zur Centralgenossenschaft für Viehverwertung, Hannover, liegt darin, daß sämtliche Funktionen beim Absatz von Schlachtvieh und Fleisch von der BAZ übernommen werden. Es zeigt sich, daß für die einzelnen Absatzgebiete und Absatzwege die optimale Form der Vermarktung gefunden werden muß und daß es kein Einheitsrezept für die Wahl der Absatzwege gibt.

1) Vgl. Erfolgreiche Schlachtviehverwertung, in: Das Hessenland, 47.Jhrg./1966, S.680.

2) Vgl. Erfolgreiche Schlachtviehverwertung, a.a.O., S.681.

3) Vgl. Meynaud, J. und Juri, R.: Bauern und Konsumenten angesichts der industrialisierten Nahrungsmittelproduktion, in: Coop, hrsg. vom Schweizer Konsumverein, Basel, Jhrg.10/1966, S.132.

4) Vgl. Erfolgreiche Schlachtviehverwertung, a.a.O., S.681.

5) Vgl. Erfolgreiche Schlachtviehverwertung, a.a.O., S.681.

b) Bauernring-Nahrungsmittel GmbH

Ein weiteres Beispiel für die Auffindung neuer Absatzwege durch die Landwirtschaft ist der Aufbau eines Großmarktes für landwirtschaftliche Veredelungsprodukte in Bockum-Hövel bei Hamm. Für das Großprojekt führt die vor mehr als vier Jahren gegründete Bauernring-Nahrungsmittel GmbH die Regie. Mittelpunkt des neuen Großmarktes, der nach dem Cash und Carry-System arbeitet, wird ein Fleischbe- und -verarbeitungsbetrieb sein, der den Selbstbedienungs-Großhandelsbetrieb mit Frischfleisch, Fleischwaren und Wurst versorgen soll. Der Großmarkt wird vornehmlich Produkte der westfälischen Landwirtschaft - in veredelter Form - über den Handel dem Verbraucherzentrum an Rhein und Ruhr anbieten.

Die Fleischwarenfabrik, die das gesamte Sortiment¹⁾ einer modernen Fleischwarenfabrik herstellt, soll bis 1970 ein Umsatzvolumen von 80 bis 100 Mio DM erreichen und damit zu den größten Unternehmen ihrer Branche gehören.²⁾ Die Bauernring-Nahrungsmittel GmbH erhofft sich in dem übersetzten Markt Absatzchancen, da sie ein breites Sortiment heimischer landwirtschaftlicher Produkte - neben Fleisch auch Eier, Geflügel, Obst, Gemüse und Molkereiprodukte - anbietet. Außer der Einrichtung des Cash and Carry-Großhandels ist auch an die Einführung von Fleischauktionen nach dem Vorbild von Obst-,

- 1) Vgl. Artikel: Landwirtschaft will neuen Markt erobern, in: Allgemeine Fleischerzeitung, Nr.111 v. 16./17.9.1967. Die Bauernring-Nahrungsmittel GmbH bietet Fleisch- und Wurstwaren unter der Markenbezeichnung "Bauerngut", ferner Frischfleisch in Hälften, Vierteln, Teilstücken und Händlerpackungen an. - Die Auslieferung erfolgt entweder noch über das Zentrallager, sie soll jedoch auf das gesamte Bundesgebiet und die EWG durch die Errichtung von Auslieferungslagern ausgedehnt werden.
- 2) Schriftliche Mitteilung der Bauernring-Nahrungsmittel GmbH v. 21.2.1967; vgl. ebenso Artikel: Landwirtschaftliche Genossenschaften der BRD stoßen in die Fleischwarenproduktion vor, in: Coop, hrsg. vom Schweizer Konsumverein, 67.Jhrg./1967, Nr.42/43, S.626: Nach diesen Angaben soll sich der Umsatz der Fleischwarenfabrik jetzt auf 300 Mio DM belaufen, womit dieses Unternehmen nach der Schweisfurth-Fleischwarenfabrik (1966: ca. 500 Mio DM Umsatz) der zweitgrößte Fleischwarenproduzent in der BRD wäre.

Gemüse- und Fischversteigerungen gedacht.¹⁾

Der Grund für den Aufbau der größten Absatzzentrale der Raiffeisen-Organisation gerade in Westfalen am Rande des Rhein-Ruhrzentrums liegt in den besonderen Absatzbedingungen dieses Gebietes: Die notwendige Konzentration des landwirtschaftlichen Angebots wird durch den großen Anteil des Direktabsatzes verhindert. Die marktnahe Landwirtschaft hat häufig noch nicht ähnliche Konsequenzen aus den Veränderungen des Absatzsystems gezogen wie die marktfernen Erzeugergebiete beim Aufbau zentraler Absatzeinrichtungen. Die Bauernring-Nahrungsmittel GmbH versucht, eine Angebotskonzentration durch den Abschluß von Lieferverträgen mit Erzeugern zu erreichen. Ein endgültiger Erfolg dürfte diesem Vorhaben erst beschieden sein wenn dem Erzeuger bewiesen wird, daß die vertraglichen Bindungen eine größere Absatzsicherheit und bessere Erlöse einbringen als der Direktabsatz.

c) Genossenschaftliche Schweinefleischversteigerungen in Belgien

In mehreren Orten Belgiens werden regelmäßig genossenschaftliche Schweinefleischversteigerungen veranstaltet. Versteigerungsgenossenschaften sind seit dem 1. Juli 1965 in Antwerpen, Brügge, Lokeren, Gent, Charleroi, Löwen und Herve gegründet worden.²⁾ Ihre Aufgabe ist es, eine größtmögliche Produktion zu erfassen, zu schlachten und dann in den großen Zentren des

1) Vgl. Artikel: WCG plant in Bockum-Hövel Fleischauktionen, in: CG-Monatsspiegel für Vieh und Fleisch, 30.Jhrg., Heft 4/1966, S.24; vgl. besonders Artikel: Kooperation zwischen Bauernring und Deutz, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung Nr.181 v. 7.8.1968: Nach einer 1-jährigen Anlaufzeit hat diese GmbH einen Verlust von ca. 7 Mio DM erzielt. Der Grund dafür ist darin zu sehen, daß an eine rationelle Produktion und Organisation, nicht jedoch genug an den Absatz gedacht wurde. Durch einen Kooperationsvertrag mit einer privaten, gewerblichen Fleischwarenfabrik (Deutz, Aachen - Umsatz: 100 Mio DM), die über eine ausgefeilte Absatzorganisation verfügt, sollen weitere Verluste vermieden werden. Der Bauernring-Absatz wird selbständig weiterarbeiten und andere Absatzwege wählen.

2) Vgl. Artikel: Schweinefleischversteigerung in Belgien - eine neue Art der Totvermarktung, in: CG-Monatsspiegel für Vieh und Fleisch, a.a.O., 31.Jhrg. Heft 5/1967, S.17 ff.

Landes über den Fleischgroßhandel, welcher den Drehpunkt der gesamten Vieh- und Fleischwirtschaft in Belgien darstellt, anzubieten.¹⁾

Die Schweine werden nach der Schlachtung gemäß ihrem Fleisch-Fettverhältnis klassifiziert, in Lose eingeteilt und an den Meistbietenden öffentlich versteigert. Der Preisunterschied zwischen der höchsten und niedrigsten Kategorie beläuft sich im Durchschnitt auf etwa 8 bsfr/kg.²⁾

Diese Absatzform stellt insofern eine Besonderheit dar, als in Belgien beim Lebendabsatz ein Durchschnittspreis bezahlt wird; denn in der Praxis gibt es keine Klassifizierung und keine Notierung nach Handelsklassen.

V. Markenbildung

Auf der Suche nach neuen Wegen, den Absatz landwirtschaftlicher Produkte zu erhöhen, bietet sich das Instrument der Markenbildung an. Dieses Mittel hat sich in der industriellen Produktion und im Vertrieb schon seit langer Zeit durchgesetzt.

1. Markenartikel

Der Markenartikel weist folgende Eigenschaften auf: "Markenartikel sind für den privaten Bedarf geschaffene Fertigwaren, die in einem größeren Absatzraum unter einem besonderen, die Herkunft kennzeichnenden Merkmal (Marke) in einheitlicher Aufmachung, gleicher Menge sowie in gleichbleibender oder verbesserter Güte erhältlich sind und sich dadurch sowie durch die für sie betriebene Werbung die Anerkennung der beteiligten Wirtschaftskreise (Verbraucher, Händler und Hersteller) erworben haben (Verkehrsgeltung)".³⁾ Der vom Hersteller für das gesamte Verkaufsgebiet festgesetzte Preis zählt heute nicht mehr

1) Vgl. Artikel: So macht es Belgien, in: CG-Monatsspiegel ..., a.a.O., 30.Jhrg., Heft 4/1966, S.22 f.

2) Vgl. Artikel: Schweinefleischversteigerungen in Belgien, in: Allgemeine Fleischerzeitung v. 22.3.1967. Die Umrechnung von belgischen Francs in DM ergibt einen Preisunterschied von 0,60 DM/kg Schlachtgewicht.

3) Mellerowicz, K.: Markenartikel - die ökonomischen Gesetze ihrer Preisbildung und Preisbindung, 2.Auflage, München und Berlin 1963, S.39.

zu den wesentlichen Eigenschaften des Markenartikels, da diese heute mit oder ohne Preisbindung vertrieben werden.¹⁾

Zweck der Markenbildung ist die Einflußnahme auf den Absatz landwirtschaftlicher Produkte: Die Marke wirkt als Werbemittel und als Weg zur Produktdifferenzierung. Beide Eigenschaften ermöglichen eine gesteigerte Wettbewerbsfähigkeit gegenüber den Konkurrenzprodukten. Mit der Schaffung von Markenartikeln kann auch eine Stabilisierung der Preise erreicht werden. Sie setzt aber eine Absatzorganisation mit starker Marktstellung oder einen staatlichen Einfluß voraus. Beides dürfte auf dem Markt für Vieh und Fleisch in der nächsten Zeit nicht zu erreichen sein. Außerdem ergeben sich durch die Eigenschaften der Ware Fleisch Schwierigkeiten, sie zum Markenartikel zu machen.²⁾

a) Gleichbleibende Qualität der Rohware Fleisch

Die Erhaltung einer gleichbleibenden Qualität des Markenartikels setzt eine gleichbleibende Qualität der Rohware Fleisch oder eine Aufbesserung durch die Be- und Verarbeitung voraus. Diese Bedingung ist bei dem Rohprodukt Fleisch - also in unbearbeitetem Zustand - schwer erfüllbar. Wenn die Qualitätsunterschiede nicht zu groß sind, können sie durch die Be- und Verarbeitung so ausgeglichen werden, daß der Verbraucher diese Schwankungen nicht mehr wahrnimmt.

Die landwirtschaftliche Erzeugung ist in starkem Maß von den natürlichen Gegebenheiten abhängig, so daß sie mengen- und qualitätsmäßigen Schwankungen unterliegt. Bei der Produktion von Fleisch läßt sich jedoch eine relativ einheitliche Qualität erzielen, wenn die Abnehmer von Schlachtvieh durch vertragliche Abmachungen die Wahl der Zuchttiere, die Haltungs- und Fütterungsbedingungen und die Mastdauer vorschreiben und durch die Bezahlung nach Schlachtgewicht und -qualität einen Anreiz zur Qualitätsproduktion schaffen.

1) Vgl. Mellerowicz, K.: Markenartikel, a.a.O., S.39 f.

2) Vgl. Stamer, H.: Möglichkeiten und Konsequenzen einer Angebotskonzentration landwirtschaftlicher Produkte - besonders bei Fleisch und Eiern, in: Probleme der Angebotskonzentration landwirtschaftlicher Produkte, Schriftenreihe des Raiffeisenverbandes Schleswig-Holstein und Hamburg e.V., Kiel 1964, Heft 5, S.57.

b) Geringe Zahl der Erzeugermarken

Die Erzeugermarke (Markenartikel) ist das Kennzeichen für die Eigenschaften eines Produktes, das von einem bestimmten Erzeugerbetrieb hergestellt wird. Die meisten Betriebe sind jedoch so klein, daß die Produktion eines einzelnen Erzeugers nicht ausreicht, Erzeugermarken zu schaffen. Der Zusammenschluß der landwirtschaftlichen Erzeuger würde die Möglichkeit schaffen, in der Kooperation durch einheitliche Zucht- und Haltungsbedingungen größere Mengen einheitlicher Qualitäten zu produzieren, die dann für die Einführung von Erzeugermarken geeignet wären.

c) Beschaffung der Rohware Fleisch

Die weitgehend atomistische Struktur des landwirtschaftlichen Angebots erschwert es den Bearbeitern, die qualitativ wie quantitativ benötigten Mengen zu beschaffen. Um dieses Problem zu lösen, ist die Fleischwarenindustrie zum Abschluß von Integrationsverträgen übergegangen.¹⁾

Als Beispiel einer Zusammenarbeit zwischen Erzeugern, Verarbeitern und Händlern ist die Gründung der Tiefkühlkontor GmbH, Hamburg, anzuführen. Je eine Firma der Obst- und Gemüse-, der Fleisch- und Fischverarbeitungsindustrie und eine Geflügelzuchtfirma haben sich zusammengetan, um landwirtschaftliche Produkte als Markenartikel im Tiefkühlsortiment zu liefern.²⁾ Der Aufbau dieses Kontors setzt eine enge Zusammenarbeit zwischen Erzeugern und der verarbeitenden Industrie voraus. Gleichzeitig bietet diese Zusammenarbeit den Erzeugern die Möglichkeit, mit der Produktion von markenartikelgerechter Rohware ihr Einkommen zu verbessern und ihren Absatz zu sichern.

2. Händlermarken

"Handelsmarken sind solche Artikel, die von einem Händler oder einer Handelsorganisation mit einer Marke versehen und in der Regel nur von diesen geführt werden."³⁾

1) Vgl. S.248 ff., S.161 ff.

2) Vgl. Einzelheiten zu diesem Beispiel, speziell zum Aufbau eines Fleischmarkenartikels unter dem Zeichen "Herta" durch die Firma L.Schweissfurth GmbH, bei Gross,H.: Neue Ideen in der Wirtschaft, a.a.O., S.51 ff.

3) Mellerowicz,K.: Markenartikel, a.a.O., S.63.

Der Handel kann sowohl bereits verarbeitete als auch unverarbeitete Produkte zum Gegenstand einer Marke, d.h. der Händlermarke, machen.

Auch für den Handel bestehen die gleichen Probleme, die sich aus der Qualität und der Beschaffung von landwirtschaftlichen Produkten ergeben. Die Entscheidung, ob Handelsmarken den landwirtschaftlichen Erzeugermarken vorzuziehen sind, hängt von der Beschaffenheit des jeweiligen Produktes ab.¹⁾ Die Qualitätsgarantie seitens des Markenartikelherstellers verlangt einen umfangreichen Kontrollapparat. Bei leicht verderblichen Waren (alle Fleischwaren) ist eine Kontrolle von der Herstellung bis in den einzelnen Laden erforderlich. Wegen der hohen Kosten erscheint es zweckmäßig, im Bereich der Frischwaren (Frischfleisch) die Bildung von Händlermarken vorzuziehen. Bei Wurstwaren und Fleischprodukten in Tiefkühlform hat die Schaffung von Erzeuger- und Händlermarken gleiche Chancen.

3. Gütezeichen

Gütezeichen beziehen sich im Gegensatz zu Marken auf die Qualität von Produkten, unabhängig von dem einzelnen Erzeugerbetrieb. Das Gütezeichen dient dazu, durch allgemeine Qualitätsgarantien die Sicherheit im Geschäftsverkehr zu erhöhen. Das in der BRD eingeführte Gütezeichen "Deutsche landwirtschaftliche Markenware" - als Instrument der Qualitätserzeugung - hat bei den Verbrauchern nicht den Erfolg zu verzeichnen wie einzelne Firmenmarken.

Deshalb sollte das Gütezeichen als Zusatz noch eine Herkunftsbezeichnung des einzelnen Landes oder der einzelnen Region führen, die auf der Verpackung in den Vordergrund gerückt wird.²⁾

1) Vgl. Wölk, A.: Problematik der Markenbildung bei landwirtschaftlichen Produkten, in: FfH-Mitteilungen, hrsg. von der Forschungsstelle für den Handel, Berlin, Neue Folge, Nr. VI/10, Oktober 1965, S.2.

2) Vgl. Aschhoff, G. und Jäger, W.: Die Bedeutung der Agrargesellschaften und ihre Möglichkeiten zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Landwirtschaft, a.a.O., S. 506: "In der Schaffung genossenschaftlicher Gütezeichen ... liegt jedoch eine besondere wirksame Möglichkeit, zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit der westdeutschen Landwirt-

Der Erfolg von Erzeugermarken, Händlermarken und Gütezeichen hängt von der Qualität, dem Preis, der Produktgestaltung, der Wahl der Absatzwege und der Werbung ab.

VI. Werbung

Die Marketingfunktion Werbung ist eng mit der Produktgestaltung, der Wahl der Absatzwege und der Markenbildung verbunden. Mit der Produktgestaltung werden die Grundtatsachen der Werbung (Produkt und seine Eigenschaften, Verpackung und Aufmachung) festgelegt. Die Bestimmung der Marktpartner in der Be- und Verarbeitungsstufe sowie im Handel ist von der Auswahl der Absatzwege abhängig.

1. Kreis der anzusprechenden Abnehmer

Die Nachfrage nach Agrarprodukten ist im allgemeinen im bezug auf das Einkommen ziemlich unelastisch. Als Produkte, für die erfolgreiche Werbung betrieben werden kann, kommen nur Nahrungsmittel mit einer hohen Preiselastizität der Nachfrage in Betracht (Obst, Eier, Fleisch, Butter). Die Wandlung der Verzehrsgewohnheiten - mit der Bevorzugung leicht verdaulicher und eiweißhaltiger Nahrung - bietet der Werbung neue Ansatzpunkte, um ein zusätzliches Nahrungsbedürfnis zu entwickeln.¹⁾

Die Wirksamkeit der Werbung ist aus soziologischen Gründen bei den mittleren Einkommensschichten am größten, weil hier über die freie Kaufkraft unbeschränkter verfügt werden kann als bei den unteren Schichten und andererseits noch nicht die Sättigung erreicht ist wie bei den höheren Einkommensschichten.²⁾

Durch Meinungs- und Motivforschung ist der Kreis der anzusprechenden Abnehmer vor der Werbeaktion genau zu bestimmen.

schaft in der EWG beizutragen. Die Niederlande und auch Dänemark (hier etwa mit der Lur-Marke für genossenschaftlich vertriebenes Baconfleisch) können in dieser Hinsicht als vorbildlich angesehen werden."

1) Vgl. Lautzas, F.-G.: Möglichkeiten der Werbung für den Absatz landwirtschaftlicher Produkte, in: Berichte über Landwirtschaft, N.F., Bd.41/1963, S.516 f.

2) Vgl. Lautzas, F.-G.: Möglichkeiten der Werbung für den Absatz ..., a.a.O., S.517 f.

2. Arten der Werbung

Die deutsche Agrarwerbung steht in ihren Aufwendungen weit hinter der inländischen Industrie und der ausländischen Landwirtschaft zurück. Besonders die Werbung für Fleisch ist gering, während die Molkereien eine ansprechende und vielseitige Werbung betreiben, die mit staatlichen Mitteln gefördert wird. Das Fehlen einer Institution, die speziell für das Produkt Fleisch wirbt, macht sich störend bemerkbar.¹⁾ Informationen über das Produkt Fleisch werden hauptsächlich vom Fleischerhandwerk und vom Einzelhandel an den Verbraucher übermittelt.

Um den Vorsprung der ausländischen Agrarwerbung einzuholen, wird es nötig sein, eine Gemeinschaftswerbung für Fleisch zu organisieren, an der Erzeuger, Genossenschaften und Sammelhandel, Be- und Verarbeiter sowie der Distributionshandel beteiligt sind.²⁾

Es bedarf dazu einer festen, dauerhaften Zusammenarbeit, um die Werbewirkung nicht verpuffen zu lassen. Zum anderen muß bei der Planung von Werbeaktionen auch gesichert sein, daß die in der Werbung angebotenen Produkte für den Endverbraucher zu kaufen sind.

Die vor kurzem gegründete "Gesellschaft für Absatzförderung der Deutschen Landwirtschaft", die den Absatz deutscher landwirtschaftlicher Erzeugnisse durch Werbung, Öffentlichkeitsarbeit und Qualitätsverbesserung fördern soll, dürfte ein geeignetes Organ sein, um der Marketingfunktion Werbung die nötige Bedeutung zu verschaffen und den Absatz zu steigern.

1) Vgl. Weber, A.: Absatzwerbung für landwirtschaftliche Erzeugnisse - Gründe, Ziele, Situationen, Argumente -, München-Basel-Wien 1965, S.142.

2) Vgl. Artikel: Landwirtschaft noch ohne Marketingkonzept, in: Allgemeine Fleischerzeitung, Nr.102 v. 26./27.8.1967: Anlässlich einer Diskussionsveranstaltung der Gesellschaft für Absatzförderung der Deutschen Landwirtschaft und des Hauptverbandes des Deutschen Lebensmitteleinzelhandels haben beide Institutionen die Notwendigkeit einer Zusammenarbeit erkannt und sich die gegenseitige Hilfestellung zugesichert.

Teil III: Verbesserungsmöglichkeiten im Bereich der kommunalen Vieh- und Schlachthöfe

Im Teil I "Kritische Analyse der Marktverhältnisse bei Schlachtvieh und Fleisch" wurden die gesetzlichen Grundlagen und die heutigen Probleme des kommunalen Vieh- und Schlachthofwesens kurz dargestellt.¹⁾ Es ergab sich, daß die kommunalen Einrichtungen "Vieh- und Schlachthöfe" und das durch sie geformte Vermarktungssystem dringend einer Rationalisierung bedürfen. In diesem Teil der Arbeit sollen daher die Verbesserungsmöglichkeiten im Bereich der kommunalen Vieh- und Schlachthöfe behandelt werden.

A. Verbesserungsmöglichkeiten im Bereich der kommunalen Viehmärkte

Die kommunalen Viehmärkte und Schlachthöfe werden vom Gesetzgeber als eine organisatorische Einheit angesehen. Da beide Einrichtungen jedoch grundsätzlich verschiedene Funktionen wahrnehmen, sollen in dieser Untersuchung die Rationalisierungsmöglichkeiten für Viehmärkte und Schlachthöfe getrennt aufgezeigt werden.

Viele Gemeinden haben erkannt, daß ihre Lebendviehmärkte rationalisierungsbedürftig sind; deshalb haben diese Gemeinden versucht, die Gebührenpolitik und das System der Abrechnung nach Lebendgewicht abzuwandeln. Zuerst soll auf diese Experimente eingegangen werden, wobei auch kritisch zu prüfen ist, ob diese Maßnahmen erfolversprechend sein können.

I. Bisherige Rationalisierungsversuche

1. Das Hamburger Notierungsmodell

a) Funktionsweise des Hamburger Modells

Die Hamburger Schlachthofverwaltung hat seit 1964 die Erhebung eines Ausgleichszuschlags an marktfreien Tagen ausgesetzt, da einige Großkunden dem Lebendviehmarkt ferngeblieben waren. Die Folge war, daß sich die Schweineauftriebe von 485.000(1963)

1) Vgl. S.59 ff., S.68 ff.

auf 385.000 Tiere (1965) verminderten, die Direktzufuhren im gleichen Zeitraum dagegen von 57.000 auf 180.000 Schweine anstiegen.¹⁾ Mit der Aussetzung des Ausgleichszuschlages an marktfreien Tagen wurde folgendes erreicht: Einerseits konnte der Schlachthof über den Fortfall der Einnahmen aus dem Ausgleichszuschlag die bisherigen Schlachtziffern beibehalten, andererseits gingen die Auftriebszahlen am Viehmarkt zurück. Um diesen Mangel, der besonders von der Landwirtschaft wegen der Verkleinerung der Notierungsbasis als nachteilig empfunden wurde, zu beseitigen, suchte man nach neuen Lösungen im Notierungsverfahren. Deshalb wählte man die Abrechnung nach Schlachtgewicht, wie sie auch von den Versandschlachtereien gehandhabt wird. Außerdem war ein Teil der Hamburger Käufer gegen die Abrechnung der Direktzufuhren nach Lebendgewicht (u.a. wegen der schlechten Ausnüchterung der Tiere) und hatte deshalb die Abrechnung nach Schlachtgewicht eingeführt.

Die Hamburger Schlachthofverwaltung hat im Jahre 1966 zusammen mit den beteiligten Wirtschaftskreisen zwei parallele Wege eingeführt:

1. Die am Montag direkt zugeführten Schweine werden, soweit sie nach Lebendgewicht abgerechnet werden, in die Schlußscheinnotierungen des Dienstag-Lebendmarktes einbezogen.
2. Für die am Montag direkt zugeführten und nach Schlachtgewicht abgerechneten Schweine erfolgt die Notierung der Großhandelseinstandspreise ("Bruttoerzeugerpreise") für Schweinehälften am Dienstagmittag.

Die Einkäufer von Schweinen rechnen die Schweine gegenüber den Verkäufern wie folgt ab: Die am Montag verkauften Schweine werden entweder entsprechend den am folgenden Dienstag notierten Preisen (Marktrisiko liegt beim Erzeuger) oder nach den Notierungen des vorhergegangenen Dienstags abgerechnet (Wegfall des Marktrisikos für den Erzeuger). Die Dienstagsnotierung ist für den Rest der Woche die Abrechnungsgrundlage gegenüber dem Erzeuger.²⁾

- 1) Vgl. Dansmann, H.: Das Hamburger Notierungsmodell, Abschrift des Deutschen Städtetages DST/V 1318/zu, (Maschinenmanuskript), S.1.
- 2) Nach der Schlachtgewichtsabrechnung werden dem Erzeuger Vorfracht, Gebühren, Schlachtlohn, Provision etc. abgezogen. Erlöse werden ihm gutgeschrieben.

Die Preisnotierung für Schweinehälften richtet sich grundsätzlich nach dem jeweiligen Dienstag-Lebendmarkt. Andererseits führte die Schlachtgewichtsnotierung ein gewisses Eigenleben, denn unter Berücksichtigung der hamburgischen Fleischversorgung wollen die Firmen einen Ausgleich herbeiführen: Bei Bedarf an Schweinen ziehen Preiserhöhungen weitere Tiere an den folgenden Tagen zum Schlachthof, umgekehrt führen Preisabschläge dazu, daß bei gesättigtem Markt die Direktzufuhren gedrosselt werden. "Diesen Überlegungen Rechnung tragend bewegte sich der Durchschnittspreis für Schweinehälften Kl.I um 30-35% über dem Durchschnittspreis der Kl.c am Lebendmarkt."¹⁾

Die nach Schlachtgewicht abrechnenden Käufer versuchen, durch große Spannen von Handelsklasse zu Handelsklasse die Qualitätserzeugung zu fördern und dem Schlachthof gute Qualitäten zuzuführen. Während sich die Lebendmarktnotierungen in den einzelnen Klassen überschneiden²⁾, weisen die Hälftennotierungen klare Differenzierungen auf.³⁾

Abschließend ist es noch interessant zu erfahren, welche Zahlenanteile pro Woche bei den Notierungen auf die einzelnen Vermarktungsarten entfallen:⁴⁾

- 1) Dansmann, H.: Das Hamburger Notierungsmodell, a.a.O., S.3 f. Bei niedrigen Preisen am Lebendmarkt lagen die Hälftenpreise im allgemeinen relativ hoch, während hohe Lebendpreise niedrige Hälftenpreise auslösten. - Außerdem waren die Direktzufuhren besser aussortiert als die Marktzufuhren.
- 2) Auf diesen Nachteil der Lebendmarktnotierungen, in denen die Qualitätsabstufungen nicht klar zum Ausdruck kommen, wurde bereits auf S.83f. hingewiesen.
- 3) Vgl. Dansmann, H.: Das Hamburger Notierungsmodell, a.a.O., S.4:

Hamburger Notierung vom 5.7.1966

	lebend	geschlachtet
Kl. a	264 - 274	E 370 - 380
b 1	268 - 278	I 360 - 368
b 2	266 - 278	II 346 - 354
c	272 - 284	III 325 - 335
d	272 - 284	

- 4) Vgl. Dansmann, H.: Das Hamburger Notierungsmodell, a.a.O., S.5.

Schlußscheine aufgrund der Lebendviehmarktverkäufe	ca. 6.600 Schweine = 70%
Schlußscheine aufgrund der Direktzufuhren (Verkäufe nach Lebendgewicht)	ca. 1.100 Schweine = 12%
Preisberichterstattung für Direktzufuhren (Verkäufe nach Schlachtgewicht)	ca. 1.000 Schweine = 10%
Nichtvorgelegte Abrechnungen für Direktzufuhren nach Lebendgewicht	ca. 250 Schweine =] 8%
nach Schlachtgewicht	ca. 450 Schweine =]
Summe	ca. 9.400 Schweine = 100%
=====	

b) Kritische Beurteilung

Das Hamburger Notierungsmodell weist eine Reihe von Vorzügen auf, die hier kurz aufgezeigt werden sollen. Das Nebeneinander von Lebend- und Fleischmarktnotierung für die am Lebendviehmarkt nicht erfaßten Direktzufuhren hat zu einem erfreulichen Marktausgleich geführt, der in den sich gegenseitig ausgleichenden Notierungen für lebende und geschlachtete Tiere zum Ausdruck kommt. Damit wird ein Nachteil der Lebendviehvermarktung - die Beschränkung der Marktzeiten und Markttage, die einen Marktausgleich verhindern, sowie das Abtriebsverbot - aufgehoben.

Interessant ist außerdem, daß die Durchschnittserlöse für Schweinehälften der Klasse I höher als die Notierungen der Lebendklasse c lagen. Wenn auch die Notierungen für Schweinehälften nur ca. 10% der gesamten Wochenauftriebe betreffen, so zeigt die Abrechnung nach Schlachtgewicht - mit deutlicher Erlösdifferenzierung in den einzelnen Klassen - ein starkes Ansteigen der durchschnittlichen Qualität.

'Die Aufhebung des Ausgleichszuschlages an marktfreien Tagen - diese Feststellung betrifft nicht das Hamburger Notierungsmodell, sondern die Gebührenpolitik der Schlachthofverwaltung - hat es ermöglicht, die Schlachtziffern zu erhalten

und die kommunalen Schlachthanlagen besser auszunützen.¹⁾

Als nachteilig an dem Hamburger Notierungsmodell dürfte sich die Doppelfleisigkeit des Notierungs- und Abrechnungsverfahrens erweisen. Die Mehrarbeit mit diesen parallelen Verfahren verursacht ohne Zweifel Zusatzkosten, die den Absatzprozeß verteuern.

Die Abhängigkeit der Hälftennotierung für Schweine von der Lebendmarktnotierung ist ein weiterer Nachteil. Auch wenn bis zum heutigen Tag ein großer Teil der Notierungen auf den Lebendviehabrechnungen basiert, hat die Abrechnung nach Schlachtgewicht ihre Vorzüge bewiesen. Wenn es gelingt, den geringen Teil der Fleischvermarktung zu steigern und langfristig das Nebeneinander von Lebend- und Schlachtgewichtnotierungen aufzuheben, könnte eine einheitliche Notierung für Schweinehälften geschaffen werden.²⁾

c) Weitere Rationalisierungsvorhaben

Die Hansestadt Hamburg plant, die sog. Viehmarkttag in der kommenden Zeit wegfällen zu lassen und dafür einen "ganzwöchigen Viehhof" einzurichten.³⁾ Mit dieser Regelung hofft man, die Qualität der aufgetriebenen Tiere zu steigern, da die Einkäufer nicht mehr gezwungen werden, an den Markttagen einzukaufen und das aufgetriebene Vieh, gleich ob gutes oder schlechtes, zu akzeptieren. Die Verteilung der Viehzufuhren auf die ganze Woche hat es zum Ziel, die Kapazitäten des Vieh- und Schlachthofes gleichmäßiger auszulasten, den Personalbestand zu verringern.

Das Warenangebot am Hamburger Vieh- und Fleischmarkt soll durch eine Sortimentserweiterung (Lebendvieh, Fleischteilstücke, Fleischabfallprodukte) attraktiver gestaltet werden. Mit

1) Vgl. Freybe, C.: Die Schlacht- und Viehhofgebühren im Wandel der Vermarktungsstruktur, in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 67. Jhrg./1967, Heft 4, S. 176: "Hamburg ist so weit-sichtig gewesen, die Ausgleichszuschläge wenigstens an den marktfreien Tagen aufzuheben, mit dem Erfolg, daß die Direktzufuhren von Lebendvieh zu den Hamburger Schlachthöfen seitdem beträchtlich gestiegen sind."

2) Vgl. die weiteren Ausführungen zu einer neuen Preisnotierung auf S. 230 ff., S. 238 ff.

3) Vgl. Artikel: Hamburg plant neue Viehmarktregelung, in: Allgemeine Fleischerzeitung, Nr. 115 v. 26.9.1967.

diesen Maßnahmen will der Hamburger Markt seine Stellung gegenüber den schleswig-holsteinischen Versandschlachtereien verteidigen.

Der kritische Punkt an diesem Vorhaben ist, daß die Preisnotierung notwendigerweise neugestaltet werden muß. Der Hamburger Markt und seine Notierungen hatten bisher eine große Bedeutung für das ganze nördliche Bundesgebiet. Der Fortfall der offiziellen Markttage hat zur Folge, daß die Lebendnotierungen an den einzelnen Tagen auf einer wesentlich geringeren Anzahl von Abschlüssen beruhen. Die Repräsentanz dieser Notierungen ist also unzureichend.

Dieses Problem wäre dadurch zu lösen, daß der Lebendviehmarkt als Preisbildungsstätte aufgelöst wird, wobei der Plan eines "ganzwöchigen Viehhofes" - d.h. der Viehhof hat nur die Unterbringung der Tiere und die veterinärpolizeiliche Untersuchung am lebenden Stück zu ermöglichen- aufrechterhalten werden kann. Die Abrechnung hätte nach der Klassifizierung und Verwiegung im geschlachteten Zustand zu erfolgen. Die einzelnen Schluß- und Wiegescheine könnten dann als Grundlage für eine Einheitsnotierung für geschlachtete Hälften und Viertel dienen.¹⁾

2. Der Bochumer Vermarktungstest

a) Ablauf des Tests

Der Erlaß der Handelsklassen-Verordnung für Schweinehälften ist damit begründet worden, daß eine wirklich qualitätsgerechte Bezahlung der Schweine nur über die Fleischvermarktung zu erreichen ist. Die Landwirtschaft wünscht demgegenüber, daß die Lebendviehmärkte heute noch insoweit erhalten werden, als sie ihnen auch eine angemessene Bezahlung für durchschnittliche und mindere Qualitäten garantieren. Um die Fleisch- und die Lebendvermarktung zu verbinden, wurde vom Bundesmarktverband für Vieh und Fleisch angeregt, "auf den Lebendmärkten den Kauf nach Handelsklassen zuzulassen, dergestalt, daß neben dem ausgehandelten Lebendpreis zwischen Käufer und Verkäufer feste Zu- und Abschläge vereinbart werden, die sich nach der Schlach-

1) Vgl. weitere Einzelheiten auf S.237, S.238 ff.

tung aus der Klassifizierung ergeben".¹⁾

Dieser Test wurde am 2.5.1966 in Bochum vorgenommen. Von den gesamten Schweineauftrieben dieses Markttages (3.116 Stück) wurden 41,5% in den Versuch einbezogen, während 951 Stück - das entspricht einem Anteil von 30,5% - vom Markt nach auswärts abgetrieben wurden.²⁾

Die Zusammensetzung der Lebendklassen der für den Versuch erfaßten Schweine war wie folgt (in %):³⁾

<u>Handelsklassen</u>	a	b1	b2	c	d	e	f	g	i
	0,0	0,2	4,3	50,6	43,1	1,0	-	0,8	-

Die Tiere wurden in die Lebend-Handelsklassen eingeteilt und geschlachtet. Die jeweils zusammengehörenden Hälften eines Schweines wurden sodann einzeln verwogen und nach dem Schema für Handelsklassen (Schweinehälften) klassifiziert. Dabei ergaben sich folgende Anteile in den einzelnen Handelsklassen (in %):⁴⁾

<u>Handelsklassen</u>	E	I	II	III	IV	V
	16,6	45,5	30,7	5,3	1,3	0,6

Die gleichen Schweine gehörten entsprechend dem festgestellten Lebendgewicht in folgende Lebendvieh-Handelsklassen (in %):⁵⁾

	b1	b2	c	d	e
E	-	2,8	56,3	40,9	-
I	-	3,7	49,8	45,8	0,7
II	0,2	4,0	49,5	44,5	1,8
III	0,3	13,4	46,3	34,3	3,0

Da bei diesem Test die Festsetzung von Zu- und Abschlägen, die sich nach der Schlachtung aus der Klassifizierung der Schweinehälften ergeben, vereinbart worden war⁶⁾, würde sich

- 1) Grätz, H.: Der Bochumer Vermarktungstest, in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 67. Jhrg./1967, Heft 1, S. 22.
- 2) Vgl. Grätz, H.: Der Bochumer Vermarktungstest, a.a.O., S. 23.
- 3) Vgl. Lebendvermarktung von Schweinen mit Zu- und Abschlägen - Durchführung eines Tests am Schlachtviehgroßmarkt Bochum -, Abschrift des DST/7/16-47/v 1896/zu, (Maschinenmanuskript), S. 2.
- 4) Vgl. Lebendvermarktung von Schweinen, a.a.O., S. 2.
- 5) Vgl. Lebendvermarktung von Schweinen, a.a.O., S. 2.
- 6) Die Zu- und Abschläge gelten nur als angenommen, sie wurden bei der tatsächlichen Abrechnung der Tiere nach Lebendgewicht nicht berücksichtigt.

nach einem Vorschlag von SCHÖN¹⁾ folgende Rechnung mit Zu- und Abschlägen ergeben:²⁾

Klasse E	(DM 5.-/100 kg Lebendgewicht +)	= 1.019,70 DM
Klasse II	(DM 8.-/100 kg Lebendgewicht -)	= 3.215,84 DM
Klasse III	(DM 16.-/100 kg Lebendgewicht -)	= 1.130,72 DM
Gesamtverlust für die Einsender		<u>3.255,86 DM</u>
		=====

Das Abrechnungsergebnis des Bochumer Vermarktungstests an diesem Markt- oder Versuchstag ergab, "daß im Durchschnitt der einzelnen Handelsklassen (lebend) die Qualität weitgehend berücksichtigt wurde. Für die im Test erfaßten Schweine wurden - ausgehend von den Handelsklassen für Schweinehälften - folgende Durchschnittspreise ermittelt:

E	=	DM 281,7	je	100 kg Lebendgewicht
I	=	DM 275,2	je	100 kg Lebendgewicht
II	=	DM 265,1	je	100 kg Lebendgewicht
III	=	DM 256,3	je	100 kg Lebendgewicht." ³⁾

b) Kritische Beurteilung

Die Kombination der Lebend- mit der Fleischvermarktung in dem Bochumer Test hat verschiedene organisatorische Probleme - wie Kennzeichnung der Tiere, Handhabung des Schluß- und Wiegescheins, Berücksichtigung der vorhandenen Schlacht- und Transporteinrichtungen für den veränderten Arbeitsablauf,

- 1) Vgl. Schön, L.: Die Bezahlung nach der Qualität, in: Unter uns mit der Südviehpost, Betriebszeitschrift der Süddt. Viehverwertungs GmbH und der Süddt. Fleischverwertungs GmbH, München, 12. Heft, April 1962, S. 16: Schön hat folgenden Vorschlag für Zu- und Abschläge in den einzelnen Handelsklassen bei Schweinehälften gemacht:

<u>Handelsklasse</u>			
E	I	II	III
<u>105%</u>	<u>100%</u>	<u>92%</u>	<u>84%</u>

Das bedeutet - bei Handelsklasse I als Basis - 5 Punkte Zuschlag bei Handelsklasse E, 3 Punkte bei Handelsklasse II als Abzug, 16 Punkte Abschlag bei Handelsklasse III.

- 2) Vgl. Lebendvermarktung von Schweinen, a.a.O., S. 3.
 3) Lebendvermarktung von Schweinen, a.a.O., S. 3. Die hier angeführten Durchschnittspreise für Schweinehälften gelten als angenommene Werte, da die Abrechnung nach Lebendgewicht erfolgte.

Einzelverwiegung bei gleichzeitiger Klassifizierung an der Waage - aufgeworfen.¹⁾

Wesentlich problematischer erscheint jedoch die Doppelgleichigkeit der Preisfeststellung, wenn zuerst am Lebendviehmarkt wie üblich der Preis ausgehandelt wird und dieser nach der Schlachtung wieder durch Zu- und Abschläge korrigiert werden muß. Die zusätzliche Mehrarbeit mit dieser Preisfestsetzung und der Beibehaltung des Lebendmarktes verursacht ohne Zweifel Mehrkosten, die den Vermarktungsprozeß unnötig verteuern. Es erscheint wesentlich zweckmäßiger, die Preisfestsetzung am Lebendviehmarkt aufzuheben und sie nach der Schlachtung (Qualitätsbezahlung) im kommunalen Schlachthof vorzunehmen.²⁾

Ein anderes Problem ergibt sich bei dem Bochumer Vermarktungstest dadurch, daß ein großer Teil der Tiere auf dem Lebendviehmarkt eingekauft und danach auswärts geschlachtet wird. Diese Tiere fallen also für die Notierung nach Schlachtgewicht aus, da ihr Schlachtgewicht nicht auf dem Schlachthof festgestellt werden kann.³⁾ "Diese Form der Preisnotierung würde also zu einer weiteren Reduzierung der Notierungsbasis an den heutigen Lebendviehmärkten beitragen."⁴⁾

Außerdem ist bei diesem Test als ein Ergebnis ermittelt worden, daß im Durchschnitt der einzelnen Handelsklassen die Qualität weitgehend berücksichtigt wurde, daß aber ein Teil der Schweine der Lebendhandelsklassen c und d nach der Schlachtung nicht in die Fleischhandelsklassen E und I, sondern in die Klassen II und III hätte eingestuft werden müssen. Mit anderen Worten: Die Auswertung mit Zu- und Abschlägen hat ergeben, daß angeblich marktgerechte Schweine der Klassen c und d mit einem entsprechend hohen Lebendgewichtspreis bei einem Verkauf in geschlachteter Form einen niedrigeren Preis erzielt hätten.

Die Reaktion der Einsender - zumindest als kurzfristige Verhaltensweise - dürfte sein, daß sie der üblichen Lebendviehver-

1) Vgl. Einzelheiten bei Grätz, H.: Der Bochumer Vermarktungstest, a.a.O., S.23 ff.

2) Vgl. Einzelheiten zur Umgestaltung der Preisnotierung auf S.234, S.235 ff., S.238 ff.

3) Die Abtriebe nach auswärts betrugen beim Bochumer Test immerhin 30,5% der gesamten Auftriebe.

4) Strecker, O.: Preisbildung und Preisnotierung für Fleisch, a.a.O., S.66.

marktung, die ihnen für mittlere und schlechte Qualitäten noch gute Durchschnittserlöse bietet, den Vorzug geben. Das Interesse der Einsender an einer Qualitäts-Klassifizierung wird angesichts der teilweise geringen Erlöse nicht groß sein, wenn ihnen die Lebendvermarktung als alternativer Absatzweg offensteht. Einige Erzeuger werden vielleicht die Zweckmäßigkeit der Klassifizierung im geschlachteten Zustand einsehen und die Folgerungen aus den klaren Ergebnissen, d.h. den eindeutigen Qualitätsfeststellungen und den klar abgestuften Notierungen in den einzelnen Klassen, für ihre Produktion ziehen.¹⁾

Das eigentliche Ziel des Bochumer Vermarktungstests, die Vorteile der Lebend- und der Fleischvermarktung zu verbinden und damit die Lebendviehvermarktung attraktiver zu gestalten, ist angesichts der aufgezeigten Ergebnisse als nicht erreicht zu betrachten. Bei dieser Kritik darf jedoch nicht übersehen werden, daß es sich bei diesem Test um einen Einzelversuch ohne weitere Fortsetzung handelte und daß weniger als die Hälfte aller aufgetriebenen Tiere in den Test aufgenommen wurde.

3. Sonstige Versuche zur Rationalisierung der Lebendviehmärkte

Nachdem das Hamburger Notierungsmodell und der Bochumer Vermarktungstest kritisch betrachtet worden sind, sollen nun einige Vorschläge, die in der Diskussion über die Rationalisierungsmöglichkeiten der kommunalen Lebendviehmärkte angeklungen sind, kurz erwähnt werden.

a) Bildung von landwirtschaftseigenen Zentralviehmärkten

Die schlechte Ausnützung der kommunalen Anlagen infolge der nur 1 bis 1 1/2-tägigen Inanspruchnahme wird als ein Hauptgrund für die finanzielle Misere der kommunalen Vieh- und Schlachthöfe angesehen.²⁾ Die Überlassung der Viehmärkte an die Landwirtschaft wird als ein Mittel der Rationalisierung betrachtet. Die Landwirtschaft soll nach diesem Vorschlag entscheiden,

1) Vgl. hierzu die positiven Ergebnisse des Hamburger Notierungsmodells auf S.213f.; vgl. ebenso die Ausführungen in Teil I auf S.83 f.

2) Vgl. S.68 ff., besonders S.75.

ob ihr die "Bildung weniger Zentralmärkte in der Nähe von Schlachthofballungen"¹⁾ nicht mehr nützen könnte als der staatlich subventionierte Bau von Versandschlachtereien. Die Schlachthöfe der Gemeinden wären nach diesen Vorstellungen die ganze Woche über ausgelastet und die Landwirtschaft könnte "ihre Viehmärkte" erhalten.

Kritisch ist bei diesem Vorschlag anzumerken, daß das Interesse der Landwirtschaft an der Erhaltung der Lebendviehmärkte grundsätzlich nicht mehr so groß ist, wie es früher der Fall war. Die Vorteile der Fleischvermarktung haben sich vor allem in den Überschußgebieten bewährt und den Ausbau der Versandschlachtereien gefördert. Die Landwirtschaft wird einstweilen noch Interesse an den Lebendviehmärkten bewahren, solange die Fleischvermarktung durch die staatliche Einführung einer einheitlich geregelten Preisnotierung ihre Vorteile nicht vollends beweisen kann.²⁾ Die langfristige Entwicklung wird jedoch zeigen, daß die Lebendviehmärkte abgeschafft werden und daß dieser Vorschlag unreal ist.

b) Förderung der Direktzufuhren an marktfreien Tagen

Der Zwang, an den teuren Lebendviehmärkten kostensparende Maßnahmen zu ergreifen, hat viele Gemeinden veranlaßt, die Direktzufuhren zu den Schlachthöfen durch gebührenmäßige Begünstigungen zu fördern. Dieses Vorgehen wurde beim Hamburger Notierungsmodell schon beschrieben; die negativen Auswirkungen auf die Preisbildung am Hamburger Großviehmarkt wurden bereits dargestellt.³⁾

Einige Gemeinden haben folgende Maßnahmen ergriffen:

1. Fortfall des Ausgleichszuschlages an marktfreien Tagen
(siehe Beispiel Hamburg),

1) Schaffranke, E.: Wegfall der Ausgleichsabgabe und des Ausgleichszuschlages beeinträchtigt Existenzfähigkeit der Schlacht- und Viehhöfe, a.a.O., S.1465.

2) Vgl. Artikel: Lebendnotierung unentbehrlich, in: Allgemeine Fleischerzeitung, Nr.132 v. 4./5.11.1967. Hier heißt es: "Die gegenwärtige Lebendnotierung habe zweifellos Mängel, die aber auch regional recht unterschiedlich seien. Solange jedoch kein besseres System eingeführt sei, müsse die Lebendnotierung bestehen bleiben."

3) Vgl. S.211 f.

2. Ermäßigung der Schlachtgebühr an marktfreien Tagen.
3. Anhebung der Viehmarktgebühren bei gleichzeitiger Ermäßigung der Schlachtgebühren.

Die Erfahrungen haben gezeigt, daß die Förderung der Direktzufuhren nur mit einem erheblichen finanziellen Anreiz erreicht werden kann.¹⁾

Fraglich ist bei diesen Versuchen, ob die Verminderung der Einnahmen aus Viehmarktgebühren und Ausgleichszuschlägen zu den erwarteten finanziellen Vorteilen (Auslastung der Schlachthofkapazitäten) führt. Wenn die Zunahme der Direktzufuhren für die Gemeinden wirklich eine finanzielle Besserstellung bringt, so wird das Problem der Preisbildung an den endgültig zur Bedeutungslosigkeit verurteilten Viehmärkten noch größer. Eine zu Buch schlagende Rationalisierung kann auch hier nur erreicht werden, wenn die Lebendviehvermarktung abgeschafft wird.

c) Vorstellungen des Deutschen Städtetages

Der Deutsche Städtetag (DST) als Interessenvertretung der Gemeinden hält u.a. an einer Förderung der Lebendviehmärkte und Fleischmärkte fest, weil damit eine ausreichende Marktübersicht und Markttransparenz gewahrt bleiben kann. Die von verschiedenen Seiten geforderte Abschaffung der Ausgleichsabgabe wird vom DST abgelehnt, vielmehr wird eine Modifizierung dieser Gebühr befürwortet.²⁾

Es wird vorgeschlagen, zur Förderung der Lebendviehmärkte die Ausgleichsabgabe (vgl. § 1, Abs.10 des Schlachthofgebührengesetzes) in einen Beitrag umzuwandeln, den die ländlichen Verarbeitungsbetriebe und Versandschlachtereien erbringen sollen. Mit der Erhebung dieses neuen Beitrages soll eine Angleichung der Wettbewerbsverhältnisse sowohl von Fleisch als auch von Fleischwaren, die von außerhalb in die Schlachthofgemeinden eingeführt werden, erreicht und die finanzielle Lage der Viehmärkte verbessert werden.

1) Vgl. Dansmann, H.: Die Wettbewerbsaussichten der kommunalen Schlachthöfe, in: Die Fleischwirtschaft, 44. Jhrg./1964, Heft 9, S.850.

2) Vgl. Stellungnahme des Deutschen Städtetages zum Entwurf eines Gesetzes zur Änderung des Gesetzes über die Gebühren der Schlachtviehmärkte, Schlachthäuser und Fleischgroßmärkte sowie der hierzu ergangenen Verordnungen, Nr.T 538 v. 16.3.1965, S.3.

Diesem Vorschlag liegt die Absicht zugrunde, eine fragwürdige gewordene Absatzeinrichtung, d.h. den Lebendviehmarkt, mit Hilfe dieser neuen Ausgleichsgebühr zu erhalten. Der Ausgleichsbeitrag neuer Art ist nur eine andere Form, die Lebendviehvermarktung auf Kosten der Fleischvermarktung zu subventionieren. Zur Angleichung der Wettbewerbsverhältnisse zwischen der Lebendvieh- und Fleischvermarktung muß jede Art von Ausgleichs- und Subventionsgebühr fallen.¹⁾

Außerdem verkennt dieser Plan des DST die zukünftige Entwicklung zur Fleischvermarktung, die sich auch nicht mit Versuchen, die Lebendviehvermarktung zu schützen, aufhalten läßt.

4. Ausländische Beispiele der Schlachtviehvermarktung

Ein Blick über die Grenzen in die benachbarten EWG-Länder und in die Fleischexportländer Dänemark und Schweden zeigt, wie wesentlich weiter hier die Fleischvermarktung gegenüber der Lebendviehvermarktung fortgeschritten ist. "Es ist deshalb nicht sehr wahrscheinlich, daß mit der Einführung eines gemeinsamen Marktes der Lebendviehhandel über die nationalen Grenzen hinweg zunehmen wird."²⁾

Die Beispiele Frankreich, USA und Schweden sollen vergegenwärtigen, welche Bedeutung dort der Fleisch- bzw. Lebendviehvermarktung zukommt und inwieweit Änderungen in den Absatzformen für Schlachtvieh und Fleisch im Gange sind.

a) Frankreich

Die Schlachtviehmärkte Frankreichs wurden lange Zeit maßgeblich durch die Preisbildung des Pariser Zentrums La Vilette beeinflußt. Die auf diesem Markt erzielten Preise für Schlachttiere übertrugen sich automatisch auf alle Provinzmärkte, ohne daß man von einem realen Spiel von Angebot und Nachfrage auf den anderen Märkten sprechen kann. "Diese bisher unangefochtene Monopolstellung von La Vilette soll ... nun gebrochen werden, indem eine Reihe von regionalen Notierungen der Preise für Schlachttiere erfolgen, welche den Zentralisierungstenden-

1) Weitere Einzelheiten zu dieser Frage vgl. S.254 f.

2) Kalis, H.: Die Fleischvermarktung setzt sich immer mehr durch, a.a.O., S.242.

zen entgegenwirken." ¹⁾ Es wurde schon an einer anderen Stelle der Arbeit darauf hingewiesen ²⁾, daß der Fleischgroßhandel den Vieh- und Fleischmarkt in Frankreich fest in seinen Händen hält, wobei ihm das durch die Monopolstellung von La Vilette erleichtert wird.

Mit dem Aufbau von regionalen Notierungen soll die Konkurrenz der regionalen Produktionsgebiete belebt werden. Die französische Fleischwarenindustrie, die sich bisher dem Diktat von La Vilette beugen mußte, könnte durch die regionale Preisbildung die günstigsten Preise (unter Berücksichtigung der Transportkosten) ausnützen, was für ihre Ertragslage nur von Vorteil wäre. ³⁾ Weiterhin ist für die Erzeuger, die weiterverarbeitenden Absatzeinrichtungen und die Konsumenten eine bessere Vergleichsbasis der Preise für Schlachttiere zu erwarten.

Interessant ist es festzustellen, daß der Plan zur Dezentralisierung der Schlachtviehnotierungen genau im Gegensatz zu den französischen Absichten einer Konzentration der Schlachthöfe und Fleischmärkte steht. Mit dem sog. französischen Schlachthofplan soll in erster Linie die Vermarktung wirtschaftlich günstiger gestaltet werden. Vor allem soll der teilweise noch sehr hohe Anteil des Lebendviehversandes an der gesamten Schlachtviehvermarktung beseitigt werden. ⁴⁾ Außerdem will man die Produktion in manchen Regionen steigern.

In der ersten Phase soll nach den Regierungsplänen neben der Errichtung von Schlachthäusern auch das Schlachtklassensystem - in Anlehnung an die Handelsklassen-Verordnung für Schweinehälften in der BRD - eingeführt werden.

1) Artikel: Verliert der Markt von La Vilette seine Monopolstellung?, in: Die Fleischwirtschaft, 47.Jhrg./1967, Heft 9, S.1024.

2) Vgl. S.174 ff. Der Aufbau eines vertikalen Integrationssystems in Frankreich soll die vorhandenen Wettbewerbs- und Absatzverhältnisse am Vieh- und Fleischmarkt verbessern. Insofern ergänzen sich die französischen Bemühungen um die Dezentralisierung der Lebendviehnotierungen und um den Aufbau der vertikalen Verbundwirtschaft.

3) Vgl. Artikel: Probleme der Fleischwirtschaft in Frankreich, in: Allgemeine Fleischerzeitung, Nr.114 v. 23./24.9.1967.

4) Vgl. Der französische Fleischmarkt, in: Ifo-Schnelldienst, 19.Jhrg., Nr.5 v. 4.2.1966, S.17. Weitere Einzelheiten zu dem französischen Schlachthofplan vgl. S.263 ff.

Zusammenfassend läßt sich also sagen, daß die staatlichen Bemühungen in Frankreich zwar darauf abzielen, die Lebendviehmarktnotierungen zu verbessern. Im Grunde wird jedoch der Fleischvermarktung mit dem zentral geplanten Aufbau von Schlachthöfen sowie Fleischmärkten und der Einführung eines Schlachtklassensystems die größere Bedeutung für die Zukunft eingeräumt.

b) USA

In den USA gibt es keine kommunalen Vieh- und Schlachthöfe; diese werden meistens als private Unternehmen betrieben. Zwischen dem Erzeuger und dem Schlachthof gibt es im wesentlichen vier Absatzwege:

Von den Viehgroßmärkten¹⁾, die in der zweiten Hälfte des letzten Jahrhunderts mit der Errichtung des Eisenbahnnetzes gegründet wurden, bestehen heute nur noch fünfzig Betriebe. Mit der Dezentralisierung des Vermarktungssystems in die Erzeugergebiete und dem Ausbau des Straßenverkehrs ging ihre einst große Bedeutung schlagartig zurück. Die Großmärkte dienen heute nur noch dem regionalen und zwischenstaatlichen Handel.

Da an den Großviehmärkten erhebliche Mengen an Vieh umgeschlagen werden und ein starker Wettbewerb zwischen den einzelnen Absatzwegen besteht, sind die Vermarktungskosten wesentlich niedriger als in der BRD.²⁾ Der Handel an den Viehgroßmärkten mit Schlacht-, Nutz- und Zuchtvieh wird an allen Wochentagen, hauptsächlich jedoch zu Wochenbeginn, abgehalten. An den Lebendviehmärkten besteht ein detailliertes Handelsklassensystem für Rinder und Schweine. Die Notierungen werden zweimal wöchentlich veröffentlicht und an den Hauptmarkttagen über Radio mehrmals täglich verbreitet.³⁾

1) Weitere Einzelheiten vgl. bei Thomsen, H.: Supermarktorientierte Fleischwirtschaft in den USA, Schriftenreihe des Raiffeisenverbandes Schleswig-Holstein und Hamburg e.V., Heft 7, Kiel 1966, S.20 ff.

2) Vgl. Mittendorf, H.-J.: Die Schlachtvieh- und Fleischvermarktung in den Vereinigten Staaten, a.a.O., S.428: Die Vermarktungskosten betrugen im Jahre 1956/57 knapp ein Drittel der Kosten in der BRD; u.a. werden keine Erfassungskosten erhoben.

3) Vgl. Mittendorf, H.-J.: Die Schlachtvieh- und Fleischvermarktung in den Vereinigten Staaten, a.a.O., S.422.

Mit der Dezentralisierung des Vermarktungssystems entstanden die Auktionsmärkte und der Direktabsatz an die Schlachthäuser. Die Errichtung der Auktionsmärkte, die in den Produktionsgebieten liegen, hat dazu geführt, daß die Absatzwege verkürzt und damit die Absatzkosten im Vergleich zu den Großmärkten gesenkt werden konnten. Die im Jahre 1965 bestehenden 2530 Auktionsmärkte¹⁾, die sich seit den 50er Jahren in einer Stabilisierungsphase befinden, dienen hauptsächlich dem Handel mit Nutz- und Zuchtvieh. Diese Märkte haben als Treffpunkt der Farmer wesentlich zur Verbesserung der Marktinformationen beigetragen.

Bei einer neueren Form des Auktionsmarktes, dem Tel-o-Auction-System in Wisconsin und Virginia, sind die Käufer telefonisch mit dem Auktionator verbunden.

Die lokalen Märkte werden von Händlern und Erzeugern beschickt. Das Vieh wird dort sortiert und an Schlachthäuser sowie Auftragskäufer verkauft.

Der Direktabsatz an die Schlachthäuser (unter Umgehung der Märkte) hat in den vergangenen Jahren erheblich zugenommen. Um diese Entwicklung gab es zwischen den Viehmarktagenturen einerseits und den Farmern sowie Schlachthäusern andererseits heftige Diskussionen, deren kurze Darlegung auch in Anbetracht der jetzigen Verhältnisse in der BRD interessant erscheint. Die Agenturen argumentieren wie folgt:²⁾ Der zunehmende Direktabsatz führe zu einer Senkung des Preisniveaus, da die Schlachtfirmen als Nachfrager an den Märkten ausfallen. Die schlechten Qualitäten bestimmten die Preisbildung an den Märkten; dasselbe Argument ist auch in der BRD zu hören. Der steigende Direktabsatz habe zunehmende Vermarktungskosten zur Folge. Auf dem Land finde man keine staatliche Kontrolle der Waagen und keine staatliche Klassifizierung.

Die Farmer und Schlachthäuser brachten folgende Gegenargumente: Der Direktabsatz führe zu niedrigeren Vermarktungskosten (Verkürzung des Absatzweges), z.T. auch zu höheren Erlösen für

1) Vgl. Thomsen, H.: Supermarktorientierte Fleischwirtschaft
..., a.a.O., S.23.

2) Vgl. Thomsen, H.: Supermarktorientierte Fleischwirtschaft
..., a.a.O., S.25.

die Farmer und zu einer Intensivierung des Wettbewerbs. Eine Untersuchung des US-Landwirtschaftsministeriums hat diese Angaben bestätigt, jedoch festgestellt, daß Probleme der Preisbildung und Marktinformation durch die zurückgehende Bedeutung der Viehmärkte - ebenso wie in der BRD - in den Vordergrund getreten sind.

Die Anwendung bundeseinheitlicher Handelsklassen für Vieh und Fleisch ist freiwillig. Die Benutzung der Handelsklassen für Rinder-, Kalb- und Schaffleisch¹⁾ in den Gaststätten und Einzelhandelsbetrieben hat zu verbesserter Markttransparenz und verschärftem Wettbewerb in der gesamten Vieh- und Fleischwirtschaft geführt. Schweinefleisch und mindere Qualitäten von Rindern werden meist nicht klassifiziert.

c) Schweden

Im Unterschied zu den USA und zu der BRD besteht in Schweden seit den dreißiger Jahren ausschließlich das System der Fleischvermarktung. In diesem Land bestanden kaum kommunale Vieh- und Schlachthöfe, so daß sich die örtlichen Genossenschaften mit Unterstützung der Regierung branchenmäßig zusammenschließen konnten. Denn man versprach sich zu der Zeit der großen Wirtschaftskrise, als die Preise auf den Schlachtviehmärkten erheblich fielen, durch eine grundlegende Umorganisation des Vieh- und Fleischmarktes mit Hilfe einer stark ausgebauten genossenschaftlichen Viehverwertung eine verbesserte Marktstellung der Erzeuger und eine Rationalisierung der Absatzwege.²⁾ So erfassen die schwedischen Viehverwertungsgenossenschaften heute über 80% des gesamten Schlachtviehangebots in ihren eigenen Schlachthanlagen.³⁾

Die Viehverwertungsgenossenschaften haben eine fast aus-

-
- 1) Vgl. Thomsen, H.: Supermarktorientierte Fleischwirtschaft ..., a.a.O., S.34: Von Rindfleisch werden heute ca. 50% klassifiziert.
 - 2) Vgl. Mittendorf, H.-J.: Was können wir aus der Schlachtviehvermarktung in Schweden lernen?, in: Agrarwirtschaft, 6. Jhrg./1957, S.54 ff.
 - 3) Vgl. Hill, D.: Genossenschaftliche Konzentration in Schweden - dargestellt am Beispiel von Schonen -, Schriftenreihe des Raiffeisenverbandes Schleswig-Holstein und Hamburg e.V., Heft 8, Kiel 1967, S.14.

schließliche Lieferverpflichtung der Mitglieder, eine Mindestmitgliedschaft von fünf Jahren und eine gebietliche Begrenzung der Lokalgenossenschaften eingeführt. Eine Zentralgenossenschaft (Sveriges Slakteriförbund) übernimmt den regionalen Mengenausgleich, die Lagerhaltung und zu 75% die Belieferung der größten Fleischmärkte Göteborg und Stockholm.¹⁾ Aus den Fleischgroßhandelspreisen, die sich vor allem am Markt Stockholm unter weitgehender Einflußnahme dieser Zentralgenossenschaft bilden, errechnen sich einerseits die Erzeugerpreise für Schlachtvieh (mit Zu- und Abschlägen je nach Überschuß- oder Zuschußgebiet) und andererseits die Verbraucherpreise für Fleisch.

Ein weiteres wichtiges Kennzeichen der schwedischen Viehvermarktung ist die Einführung der alleinigen Abrechnung nach Schlachtgewicht und -qualität. Die Abrechnung mit dem Erzeuger berücksichtigt das Schlachtgewicht, die Schlachtqualität und den Wert der Nebenprodukte. Auf die einzelnen Vor- und Nachteile des schwedischen Systems gegenüber dem Vermarktungssystem für Schlachtvieh in der BRD soll hier nicht weiter eingegangen werden.²⁾ Wichtig ist jedoch die Feststellung, daß das System der Preisbildung und der Abrechnung nach Schlachtgewicht und -qualität erhebliche Vorteile gegenüber den z.Zt. in der BRD angewandten Methoden der Lebendviehvermarktung besitzt.

5. Zusammenfassende Beurteilung

Die Darlegung der Gründe, die zu einer Rationalisierung im Bereich der kommunalen Viehmärkte drängen³⁾, und die kritische Beschreibung der bisher unternommenen Versuche, mit Teillösungen den Lebendviehmarkt wieder attraktiver zu gestalten, haben zu dem Ergebnis geführt, daß eine grundlegende Umgestaltung des Systems der Lebendviehvermarktung unumgänglich ist. In welchem Tempo sich nun der endgültige Wandel von der Lebend-

1) Vgl. Mittendorf, H.-J.: Was können wir aus der Schlachtviehvermarktung in Schweden lernen?, a.a.O., S.58.

2) Vgl. weitere Einzelheiten zu diesen Fragen bei Mittendorf, H.-J.: Was können wir aus der Schlachtviehvermarktung in Schweden lernen?, a.a.O., S.70 ff.

3) Vgl. S.59 ff.

vieh- zur Fleischvermarktung vollzieht, dafür lassen sich nur vage Angaben machen. Jedenfalls wird sich die Fleischvermarktung bei Schweinen schneller durchsetzen als bei Rindern, wo die Lebendviehvermarktung aufgrund der Tatsache, daß die Gewichtsverluste beim Lebendversand auf größere Entfernungen wesentlich geringer sind, noch weiterhin Bedeutung haben wird. Dieser Vorstellung folgend wurde vorgeschlagen¹⁾, die Lebendviehvermarktung bei Rindern beizubehalten und bei Schweinen die Lebend- und die Fleischvermarktung zuzulassen. Würde man diesen Plänen nachgeben, so wäre ein Nebeneinander der beiden Vermarktungsformen gegeben und eine durchgreifende Rationalisierung nicht erreicht.

Diese Erkenntnis bedingt, daß die kommunalen Vieh- und Schlachthöfe einer einheitlichen Umstellung in ihrer Arbeitsweise und in ihrem organisatorischen Aufbau bedürfen.

Auch das Gutachten des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten bringt zum Ausdruck, daß "die großen Lebendviehmärkte und die kommunalen Schlachthöfe ... an Bedeutung verlieren. In den großen Ballungszentren wird der Umsatz der Lebendviehmärkte in absehbarer Zeit nicht nur relativ, sondern auch absolut zurückgehen. Die Schlachthöfe in der Nähe von Erzeugergebieten werden in zunehmendem Umfang für die Versandschlachtungen herangezogen. Die Marktveranstaltungen für Lebendvieh werden auch hier auf längere Sicht an Bedeutung einbüßen."²⁾

Das Gutachten kommt zu dem weiteren Ergebnis: "Damit wird die Basis für die Preisbildung immer schmaler. Es ergibt sich die Frage, ob nicht schon heute die Angebots- und Nachfragemengen, die der Preisbildung zugrundeliegen, unzureichend geworden sind. An der Preisbildung sind nämlich nicht alle Lebendviehmärkte gleichermaßen beteiligt. Einige wenige Großmärkte sind preisführend; hier wiederum werden die Preise in

1) Vgl. Artikel: Vermarktung - lebend oder geschlachtet?, in: Allgemeine Fleischerzeitung, Nr.124 v. 15./16.10.1966. Vgl. ebenso Artikel: Lebendviehmärkte im Interesse der Bauern erhalten, in: Allgemeine Fleischerzeitung, Nr.109 v. 12.9.1967.

2) Strukturwandel und Rationalisierung in der Vermarktung von Agrarprodukten, a.a.O., S.8.

der Regel von wenigen großen Agenten maßgeblich beeinflusst. Die jeweilige Beschickung der einzelnen Märkte und das Auftreten von Nachfragern ist zudem teilweise vom Zufall abhängig und damit keineswegs immer repräsentativ für die gesamte Angebots- und Nachfrageentwicklung."¹⁾ "Es wird empfohlen, eine Einrichtung zu schaffen, welche die bislang an den Lebendviehmärkten erfolgende, immer unvollkommener werdende Preisfindung zunächst ergänzt und schließlich ersetzt."²⁾

In den folgenden Kapiteln sollen nun Vorschläge unterbreitet werden, wie die kommunalen Lebendviehmärkte umgestellt und die Preisbildung und -notierung verbessert werden können.

II. Vorschläge zur Umgestaltung der kommunalen Lebendviehmärkte und ihre Auswirkungen

In den kommenden Ausführungen sollen die Vorschläge zur Umgestaltung der Lebendviehmärkte und ihre Auswirkungen dargestellt werden.

1. Aufhebung der kommunalen Lebendviehmärkte

Diese Neuregelung bedeutet, daß der Handel mit Lebendvieh am betreffenden Markttort grundsätzlich abgeschafft wird. Die bisherige Aufgabe der Lebendviehmärkte als Preisbildungsstätten würde somit entfallen. Dieser tiefgehende Eingriff in die Funktion und Arbeitsweise des Viehmarktes verlangt eine wohlüberlegte organisatorische und rechtliche Neugestaltung.

a) Viehmarkt als Unterbringungsstätte

Die Unterbringung der Tiere kann durch die Beibehaltung der Stallungen und der pflegerischen Betreuung gewährleistet werden.³⁾ Es erscheint angebracht, die durch den Transport ermüdeten oder erregten Tiere ausruhen zu lassen; denn eine sofortige Schlachtung kann sich nachgewiesenermaßen in schlechter Fleischqualität auswirken.⁴⁾

1) Strukturwandel und Rationalisierung ..., a.a.O., S.10.

2) Strukturwandel und Rationalisierung ..., a.a.O., S.11.

3) Vgl. Hiendl, H.: Zum Betrieb von Schlachtviehmärkten, Fleischmärkten und Freibänken, in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 66. Jhrg./1966, Heft 1, S.21.

4) Vgl. die weiteren Ausführungen zu diesem Problem auf S.250f.

b) Untersuchung am lebenden Tier

In den Stallungen kann das Schlachtvieh von den Tierärzten weiterhin im lebenden Zustand veterinärpolizeilich untersucht werden. Die Untersuchung auf äußere Verletzungen und Krankheiten erlaubt es, kranke Tiere schon hier aus dem weiteren Vermarktungsprozeß auszusondern.

c) Kennzeichnung der Tiere vor der Schlachtung

Da die Marktveranstaltung und damit die Abrechnung der Tiere erst nach der Schlachtung erfolgen soll, ist eine dauerhafte und gut lesbare Kennzeichnung am lebenden Tier notwendig. Damit soll gesichert werden, daß die Abrechnung (Schlußschein) über die nach der Schlachtung klassifizierten und verwogenen Hälften dem jeweiligen Eigentümer (Erzeuger) auch tatsächlich zugeht und keine Verwechslungen entstehen können.¹⁾

d) Dienstleistungspersonal

Weiterhin ist der Einsatz von Dienstleistungspersonal notwendig, damit die Tiere versorgt, gekennzeichnet und nach dem Ausruhen zu den Schlachthanlagen getrieben werden. Die Viehtreiber können diese Aufgaben übernehmen.

Die Funktionen der Agenturen²⁾ werden durch die Umgestaltung des Viehmarktes zum Viehhof am stärksten verändert. Die bisherigen Tätigkeiten - Abwicklung des Marktgeschehens, Anbieten der Schlachttiere und Abrechnungserstellung - müssen wie folgt angepaßt werden:

1. Die Lebendviehagenturen werden Fleischagenturen, d.h. sie führen die lebenden Schlachttiere dem Schlachtprozeß zu, wobei sie im Auftrag und für Rechnung der Einsender handeln. Die geschlachteten Hälften und Viertel werden nach der Verwiegung, Klassifizierung und nach einer ausreichenden Kühlung von den Agenturen den Käufern angeboten. Der Handel (Preisbildung) findet also nach der Schlachtung mit der Abrechnung nach Schlachtgewicht und -qualität statt.

1) Vgl. Grätz, H.: Der Bochumer Vermarktungstest, a.a.O., S.23: Nach seiner Meinung ist der Brennstempel die optimale Kennzeichnung.

2) Vgl. S.115 f.

2. Die Agenturen erstellen die Abrechnung (Schluß- und Wiegescheinauswertung) nach Schlachtgewicht und -qualität und bringen dem Einsender Provision, Vorfracht, Schlacht- und Kühlgebühren sowie Fleischbeschauegebühren in Abzug. Die Erlöse für die Innereien werden gutgeschrieben. Die Nettoauszahlungspreise an die Erzeuger werden auf den Schlußscheinen vermerkt und dienen als Grundlage für die Notierung nach Schlachtgewicht.

e) Verkürzung des Absatzweges

Mit der Aufhebung der Marktveranstaltung am Lebendviehmarkt wird der Absatzweg verkürzt, da die Tiere dem Schlachtprozeß nach einer Ruhepause direkt zugeführt werden können. Die Gemeinden können Gebäude und Personal einsparen, deren Bereitstellung für die Abhaltung des Lebendmarktes bisher notwendig war.¹⁾ Mit der Umwandlung des Viehmarktes zum "Viehhof" können die Gebühren gesenkt werden, so daß sich der verkürzte Absatzweg auch in geringeren Vermarktungsgebühren für die Einsender niederschlägt.

2. Einheitliche Einführung der Klassifizierung und Abrechnung im geschlachteten Zustand

a) Gesetzliche Möglichkeiten

Das Gesetz über den Verkehr mit Vieh und Fleisch vom 25.4.1951 bestimmt in § 8, daß der Handel an den Lebendviehmärkten nur nach Lebendgewicht erfolgen darf und das Lebendgewicht unmittelbar nach dem Verkauf auf den amtlichen Waagen festzustellen ist.²⁾ Nach dieser Bestimmung wäre eine Neuregelung der Lebendviehmärkte unmöglich.

Die Änderungen im Vermarktungssystem - der Übergang von der Lebend- zur Fleischvermarktung - haben jedoch das Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten zu dem Versuch veranlaßt, das Vieh- und Fleischgesetz von 1951 den gegebenen Marktverhältnissen anzupassen. Die Beratungen des Ministeriums mit dem Bundesmarktverband, in dem alle wichtigen

1) Vgl. weitere Einzelheiten zu dieser Rationalisierungsmöglichkeit auf S.248 f.

2) Vgl. Gesetz über den Verkehr mit Vieh und Fleisch, a.a.O., S.272 f; vgl. ebenso S.56 f.

Absatzeinrichtungen am Vieh- und Fleischmarkt vertreten sind¹⁾, haben zur Vorlage eines Entwurfs für eine Neufassung des Gesetzes über den Verkehr mit Vieh und Fleisch (Vieh- und Fleischgesetz) geführt.²⁾ Dieser Entwurf sieht in § 8 vor: "Schlachtvieh darf auf den Schlachtviehgroßmärkten und Schlachtviehmärkten nur lebend nach Gewicht gehandelt werden. Dabei ist der Kaufpreis entweder nach Lebend- oder nach Schlachtgewicht zu vereinbaren. Das Lebendgewicht wird unmittelbar nach dem Verkauf, das Schlachtgewicht unmittelbar nach der Schlachtung amtlich festgestellt ..."³⁾

Diese geplante Neuregelung würde, falls sie Gesetzeskraft erlangt, bedeuten, daß der Lebendviehmarkt als Marktort beibehalten werden soll. Die Ergänzung der früheren Bestimmung, daß der Kaufpreis nach Lebend- oder nach Schlachtgewicht zu vereinbaren ist, stellt zwar eine Verbesserung dar; sie würde es jedoch nicht erlauben, das Vermarktungssystem von Schlachtvieh grundlegend nezugestalten.

Aus den o.a. Gründen, die zu einer Umstellung der Lebendvieh- auf die Fleischvermarktung auch an den kommunalen Schlacht- und Viehhöfen drängen⁴⁾, ist zu folgern, daß eine endgültige Neufassung des Vieh- und Fleischgesetzes den Wandlungen am Vieh- und Fleischmarkt insoweit Rechnung tragen müßte, daß die Abrechnung nach Schlachtgewicht - gleichbedeutend mit der Aufhebung des Handels am Lebendviehmarkt - allein gültige Bestimmung wird. Die Gründe, warum der Abrechnung nach Schlachtgewicht der Vorzug zu geben ist, wurden in Teil I dieser Arbeit bereits ausführlich dargelegt.⁵⁾

Deshalb sollte § 8 des Kreuznacher Entwurfs so umformuliert werden, daß die Abrechnung nach Schlachtgewicht und -qualität alleinige Abrechnungsgrundlage wird. Diese Absatzform ist auch

1) Vgl. Gesetz über den Verkehr ..., a.a.O., S.274 f.

2) Die weiteren Ausführungen beziehen sich auf: Entwurf einer Neufassung des Gesetzes über den Verkehr mit Vieh und Fleisch (Vieh- und Fleischgesetz), - Kreuznacher Entwurf -, Maschinenmanuskript, hrsg. v. Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten am 16./17.2.1967.

3) Entwurf einer Neufassung ..., a.a.O., S.6.

4) Vgl. S.59 ff., S.81 ff.

5) Vgl. S.83 ff., 87 f.

aus dem Grund einzuführen, damit die bisher benutzten Abrechnungsverfahren an die der Fleischvermarktung (Fleischwarenfabriken, Versandschlachtereien) angeglichen werden und dadurch eine einheitliche Grundlage für die neue Preisbildung und Preisnotierung gefunden wird.

b) Schlachtung im angeschlossenen Schlachthof

Die Aufhebung des Lebendviehmarktes würde bedeuten, daß die Tiere in den Stallungen des Viehhofs untergebracht, lebend untersucht und gekennzeichnet werden. Der nächste Arbeitsgang wäre die Schlachtung im kommunalen Schlachthof. Die Tiere werden von den Agenturen dem Schlachtungsprozeß, der durch Lohnschlachter-Kolonnen im Fließbandverfahren verrichtet wird, zugeführt; d.h. die Agenturen lassen die Tiere schlachten. Wenn die Fleischer ihr z.B. auf dem Land gekauft Vieh schlachten wollen, so müssen sie in Zukunft die lebenden Tiere einem Beauftragten ihres Gewerbes übergeben, der in Zusammenarbeit mit den Lohnschlachtern die Tiere schlachten läßt.¹⁾ Diese Regelung würde bedeuten, daß für das im Viehhof untergebrachte und für das von den Fleischern von auswärts gekaufte Vieh ein genereller Schlachthofzwang besteht.

Der Ausfall der Viehmärkte hätte zur Folge, daß die Tiere ausgeruht und kontinuierlich den Schlachthanlagen zugeführt werden können. Diese Regelung erlaubt es, im angeschlossenen Schlachthof an mehreren Tagen der Woche mit Hilfe von Lohnschlachter-Kolonnen (Fließbandverfahren) zu einer gleichmäßigen Kapazitätsauslastung der kommunalen Schlachthanlagen zu kommen. Welche positiven Auswirkungen diese Arbeitsweise mit sich bringen kann, soll später erörtert werden.²⁾ Es sei hier nur nochmals darauf verwiesen, daß die Versandschlachtereien und Fleischwarenfabriken mit dieser modernen Arbeitsweise (Fließbandverfahren, ganzwöchige Schlachtungen) wesentlich kostengünstiger arbeiten können.³⁾

1) Vgl. die Ausführungen zum französischen Schlachthofplan auf S.263 ff.

2) Vgl. S.279 ff., besonders S.281.

3) Vgl. S.245, Punkt 4.

c) Klassifizierung und Verwiegung nach der Schlachtung

aa) Einheitliche Handelsklassen für Schweine- und Rinderhälften

Die Abrechnung nach Schlachtgewicht setzt voraus, daß einheitliche Handelsklassen für Schweine- und Rinderhälften bestehen.¹⁾ Mit der Einführung dieser Handelsklassen ist eine Grundlage dafür geschaffen, daß die Lebendviehvermarktung umgestaltet werden kann.²⁾

Eine einheitliche europäische Vieh- und Fleischmarktregelung setzt außerdem voraus, daß die weiteren Beratungen über die Handelsklassen für Schweinehälften und die Vorarbeiten für Handelsklassen bei Rindervierteln mit gleichlaufenden Untersuchungen der EWG-Kommission und der anderen EWG-Länder koordiniert werden. In einem Vorschlag der EWG-Kommission für Handelsklassen für Schweinehälften sind wie in der deutschen Verordnung das Zweihälftengewicht und die Speckdicke als Hauptkriterien zugrundegelegt. Auch hier sind - analog der deutschen Regelung - außer den objektiven Kriterien (Zweihälftengewicht, Speckdicke) subjektive Merkmale (Einschätzung der Fleischigkeit) enthalten. Die Handelsklassen haben nicht nur verschiedene Bezeichnungen (BRD: E,I,II,III; EWG: A,B,C), auch die Abgrenzung der Qualitätsklassen stimmt nicht voll überein.³⁾ Eine Harmonisierung der unterschiedlichen Schemata stellt eine wichtige Aufgabe dar.

In den Ländern Dänemark, Holland und England werden die Schlachttiere grundsätzlich nur geschlachtet klassifiziert.⁴⁾

- 1) Zur Bedeutung der Handelsklassen bei Vieh und Fleisch vgl. Hanau, A. und Weber, A.: Aufgaben im Bereich des landwirtschaftlichen Marktwesens der BRD, in: Agrarwirtschaft, . Jhrg.11/1962, S.237 ff.
- 2) Über die allgemeine Bedeutung von Handelsklassen und die Einführung von Handelsklassen vgl. S.79 f.
- 3) Vgl. Strecker, O. und Willers, B.: Preisnotierung für Fleisch, in: Agrarwirtschaft, 14.Jhrg./1965, S.360.
- 4) Vgl. Seuster, H.: Die zweckmäßige Gestaltung der genossenschaftlichen Schlachtviehverwertung, a.a.O., S.66 und S.72; vgl. weitere Einzelheiten zu den Klassifizierungsmethoden in Dänemark, Holland und England bei Zieprath, H.: Auswirkungen bei der Umstellung von der Lebend- auf die Fleischvermarktung der Schlachtschweine, in: Aktuelles aus der Vieh- und Fleischwirtschaft, Landwirtschaft - Angewandte Wissenschaft, Heft 96, Hilstrup bei Münster 1959, S.115 ff.

Auf die einheitliche Fleischvermarktung in Schweden wurde bereits hingewiesen.¹⁾ In Frankreich laufen die Bestrebungen der Regierung darauf hinaus, den Anteil der Fleischvermarktung am gesamten Absatz von Schlachtvieh zu erhöhen und durch den Erlass von Handelsklassen für Fleisch eine allgemein gültige Abrechnungsgrundlage zu schaffen.²⁾ Jedes dieser hier angeführten Länder hat ein verbindliches Klassifizierungsschema, welches entweder vom Staat oder von den eigenen Organisationen (Versandschlachtereien etc.) aufgestellt worden ist. Ebenso hat man in diesen Ländern die Zweckmäßigkeit der Abrechnung nach Schlachtgewicht erkannt. Obwohl die Produktions- und Absatzverhältnisse für Vieh und Fleisch in der BRD mit den Gegebenheiten der anderen Länder nicht unmittelbar vergleichbar sind³⁾, wäre es doch i.S. einer einheitlichen europäischen Vieh- und Fleischmarktregelung, daß in der BRD die Fleischvermarktung alleinige Absatzform wird.

bb) Einsatz amtlicher, unabhängiger Klassifizierer

Die geschlachteten Hälften werden in den Versandschlachtereien und Fleischwarenfabriken heute meist von dem angestellten Personal klassifiziert und verwogen. Damit ist für den Erzeuger nicht die Gewähr gegeben, daß die Verwiegung und vor allem die Klassifizierung nach einheitlichen und objektiven Kriterien abgewickelt wird.⁴⁾ In diesem Fall ist es angebracht, daß die geschlachteten Hälften von einheitlich geschulten Fachleuten, die von dem privaten oder kommunalen Schlachtunternehmen vollkommen unabhängig sind, klassifiziert und verwogen werden. Das würde für die Schlachtbetriebe in der BRD bedeuten, daß staatliches oder staatlich anerkanntes Personal die Klassi-

1) Vgl. S. 227.

2) Vgl. S. 223 f.

3) Vgl. Zieprath, H.: Auswirkungen bei der Umstellung ..., a.a.O., S. 136.

4) Vgl. ein solches negatives Beispiel bei Zieprath, H.: Auswirkungen bei der Umstellung ..., a.a.O., S. 102. Es wurde auch darauf hingewiesen (vgl. S. 235), daß z.B. die Handelsklassen-Verordnung für Schweinehälften in der BRD neben objektiven Kriterien (Speckdicke, Zweihälftengewicht) auch subjektive Einteilungsmerkmale (Einschätzung der Fleischigkeit) aufweist. Auch diese Tatsache rechtfertigt den Einsatz von unabhängigem und einheitlich geschultem Personal.

fizierung und Verwiegung übernimmt und für seine Tätigkeit von den einzelnen Unternehmen bezahlt wird (Stückpauschale).

Ein Blick auf die Verhältnisse in anderen Ländern zeigt folgendes:

Das Schlachtgewicht wird in Schweden unmittelbar nach der Schlachtung ermittelt. Nach dem Verwiegen werden die geschlachteten Hälften nach einheitlichen Regeln von staatlichen Angestellten¹⁾ klassifiziert. Die betreffende Klasse wird auf der Schlachthälfte deutlich sichtbar zum Ausdruck gebracht.

In den USA wird das Handelsklassensystem auf freiwilliger Basis angewandt. Die Klassifizierung wird von Angestellten der Regierung gegen eine einheitliche Gebühr je Stunde vorgenommen.²⁾ Über die verschiedenen Anteile des klassifizierten Fleisches bei den einzelnen Fleischarten wurde bereits berichtet.³⁾ Auch in Holland werden die Tiere nach einer in allen Betrieben einheitlichen Ausschachtung durch Angestellte der Regierung klassifiziert und verwogen.⁴⁾

cc) Beibehaltung des Schluß- und Wiegescheinzwanges

Das Gesetz über den Verkehr mit Vieh und Fleisch bestimmt in § 10, daß über jeden Verkauf ein Schlußschein mit Angaben über Verkäufer sowie Käufer, über Art, Gattung, Gewicht und Preis je 100 kg Lebendgewicht auszustellen ist.⁵⁾ Der Kreuznacher Entwurf sieht in § 10 vor, daß über jeden Verkauf ebenso ein Schlußschein mit denselben Einzelheiten, jedoch differenziert nach Lebend- oder Schlachtgewicht, zu erstellen ist.⁶⁾ In der vorgesehenen Neufassung des § 10 ist auch die Rede davon, daß unter bestimmten Voraussetzungen für den Verkauf mehrerer Tiere gleicher Art desselben Verkäufers (Eigentümers) an einen Käufer genügt, nur einen Schlußschein auszustellen.⁷⁾

1) Vgl. Mittendorf, H.-J.: Was können wir aus der Schlachtviehvermarktung in Schweden lernen?, a.a.O., S.58.

2) Vgl. Thomsen, H.: Supermarktorientierte Fleischwirtschaft ..., a.a.O., S.34.

3) Vgl. S.225 ff.

4) Vgl. Zieprath, H.: Auswirkungen bei der Umstellung ..., a.a.O., S.119.

5) Vgl. S.56 ff.

6) Vgl. Entwurf einer Neufassung ..., a.a.O., S.8.

7) Vgl. Entwurf einer Neufassung ..., a.a.O., S.8.

Diese neue Regelung würde bedeuten, daß der Partienverkauf, der nach den bisherigen Bestimmungen in der BRD unmöglich ist, erlaubt wird; dies würde einen bisherigen erheblichen Nachteil wegfallen lassen.

Auch wenn die Lebewieh- auf die Fleischvermarktung umgestellt würde, wäre vorzuschlagen, daß der Schlußscheinzwang beibehalten wird. In den Schlußschein, in welchen bei der Kennzeichnung der Tiere am Viehhof die gleichen Zahlen und der Verkäufer eingetragen werden, müßten die Handelsklassen und das Zweihälftengewicht nach der Verwiegung und Klassifizierung eingesetzt werden. Der Schlußschein müßte in doppelter Ausführung (Durchschreibeverfahren) ausgestellt werden.

Nach der Verwiegung und Klassifizierung würden die Hälften zu Partien, die je nach Handelsklasse und Zweihälftengewicht zusammengehörend gebildet werden, in den Kühlräumen des Schlachthofs zusammengestellt. Die Schlußscheine würden in derselben Form nach Handelsklasse und Zweihälftengewicht geordnet. Nach der Kühlung würden die Hälften von den Fleischmarktagenturen zum Verkauf angeboten.

III. Einführung einer neuen einheitlichen Preisnotierungsmethode

1. Gründe

a) Abschaffung des Lebewiehmektes

Wenn der Lebewiehmek als Treffpunkt von Angebot und Nachfrage abgeschafft wird, entfällt dieser Marktort als Preisbildungsstätte. Anstelle des Handels am Lebewiehmek muß der Kauf bzw. Verkauf von Hälften und Vierteln an einen anderen Marktort verlegt werden. Damit wird die Parallelität von Lebend- und Fleischnotierungen, wie sie bisher bestanden hat, aufgehoben.

b). Vereinheitlichung der Preisnotierungsverfahren

Die Preisbildung wird sich somit einheitlich im Handel von geschlachteten Schweine- und Rinderkörpern vollziehen. Die Notierungen werden in Zukunft nurmehr in DM/100 kg Schlachtgewicht veröffentlicht. Damit ergibt sich auch die Möglichkeit,

zu einheitlichen Fleischpreisnotierungen in der EWG zu kommen, wenn alle Länder der Klassifizierung das EWG-Handelsklassenschema für Schweinehälften zugrundelegen. Die Bemühungen sollten sich darauf richten, auch für Rinder ein einheitliches EWG-Klassifizierungsschema zu entwickeln.

Die Vereinheitlichung der Preisnotierungsverfahren in den EWG-Ländern wäre auch im Hinblick auf eine korrekte Anwendung der Interventionsbestimmungen der EWG-Schweinemarktordnung von Bedeutung.¹⁾ Einstweilen wird in den Partnerländern der EWG noch nach den alten nationalen Maßstäben - so bilden in der BRD die Lebendnotierungen, die mit Hilfe eines Koeffizienten auf Fleischpreisnotierungen umgerechnet werden, die Grundlage - klassifiziert.²⁾ Die Vereinheitlichung der Preisnotierungsverfahren würde es erlauben, das "arithmetische Mittel der Preise für geschlachtete Schweine"³⁾ an den Referenzmärkten genau zu ermitteln und einen einheitlichen Maßstab für den Einsatz von Interventionsmaßnahmen zu schaffen.

2. Vereinheitlichung der Preisbildung

Wenn der Lebendviehmarkt aufgehoben würde, würden die bisherigen Lebendnotierungen in Schlachtgewichtnotierungen umgewandelt. Damit würden die bisher verschiedenen Preisnotierungen der Lebendviehmärkte und der Versandschlachtereien bzw. Fleischwarenfabriken zu einer einheitlichen Fleischpreisnotierung zusammengefaßt.

Wie schon unter Punkt II dargestellt wurde⁴⁾, werden die Tiere zuerst geschlachtet, klassifiziert und verwogen. Die Marktveranstaltung erfolgte dann nach der vorgeschriebenen Kühlung der Hälften bzw. Viertel. Von den Agenturen, die in Zukunft als sog. Fleischagenturen an den kommunalen Schlachthöfen

1) Vgl. S.95 f.

2) Vgl. Artikel: EWG-Nenner für Schweinenotierungen, in: Allgemeine Fleischerzeitung, Nr.147 v. 9./10.12.1967.

3) Vgl. Verordnung Nr.213/67/EWG des Rates vom 27.Juni 1967 zur Festsetzung des Verzeichnisses der repräsentativen Märkte für den Schweinefleischsektor in der Gemeinschaft, in: Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften, 10.Jhrg./1967, Nr.135 v. 30.6.1967.

4) Vgl. S.234 ff.

tätig sein werden, würden die geschlachteten Hälften bzw. Viertel zum Verkauf angeboten. Die Versandschlachtereien und Fleischwarenfabriken, die bisher nach der für die kommunalen Schlachthöfe vorgeschlagenen Methoden gearbeitet haben, behalten diese Abrechnungsmethode bei. Die Preisnotierungen für die einzelnen Handelsklassen und Gewichtsstufen ergeben sich dann aus den ausgewerteten Schlußscheinen.

3. Preisbildungsorte

STRECKER hat in einer Untersuchung als optimalen Standort für eine Fleischpreisnotierung die größeren Versandschlachtereien und die kommunalen Schlachthöfe mit Versandschlachtungen vorgeschlagen, allerdings für die Beibehaltung der Lebendviehmarktnotierungen an den übrigen Marktplätzen plädiert.¹⁾ Wenn man jedoch dafür plädiert, daß eine einheitliche Fleischpreisnotierung eingeführt werden soll, muß dieser Vorschlag STRECKERS insoweit modifiziert werden, als die Preisbildung auf den Lebendviehmärkten aufgehoben wird. Mit diesem Vorschlag erhebt sich gleichzeitig die Frage nach dem optimalen Standort für die Preisbildung für eine einheitliche Fleischpreisnotierung. Dazu bieten sich zwei Möglichkeiten an:

Einmal können alle kommunalen Schlachthöfe, alle privaten und genossenschaftlichen Versandschlachtereien und alle Fleischwarenfabriken, die nach den o.a. Vorschlägen ein einheitliches Arbeitsverfahren der Schlachtung, Klassifizierung und Verwiegung aufweisen und auf derselben Produktionsstufe arbeiten, als Standorte für eine Preisnotierung herangezogen werden. Mit dieser Lösung könnten alle gewerblichen Schlachtungen im Bundesgebiet mit Ausnahme der Hausschlachtungen und der Schlachtungen der nicht schlachthofgebundenen Fleischereien erfaßt und in die Preisnotierung miteinbezogen werden. Gegen

1) Vgl. Strecker, O.: Preisbildung und Preisnotierung für Fleisch, a.a.O., S.67. Es sei in diesem Zusammenhang auch auf die Ausführungen von Strecker über die Bedeutung der Fleischgroßmärkte (S.63 ff.) als Standorte für eine Fleischpreisnotierung und über die Umstellung der Lebendnotierungen an Schlachtviehmärkten auf Schlachtgewicht (S.65 ff.) hingewiesen.

diesen Vorschlag könnte eingewendet werden, daß dadurch eine zu große Zahl von Markttorten entsteht. Es bestünde die Gefahr, daß damit Zufallsschwankungen der Preise auf die Gesamtnotierungen einwirken und eine nicht repräsentative Vertretung von Angebot und Nachfrage zustandekommt.

Dieses Problem könnte gelöst werden, indem die einzelnen Betriebe zur Meldung der Netto-Auszahlungspreise und der Umsatzmengen verpflichtet werden.¹⁾ Durch eine Gewichtung der Notierungen in den einzelnen Qualitätsklassen mit den entsprechenden Umsatzmengen würden Zufallsschwankungen der Preise und damit die Gefahr einer nicht repräsentativen Preisbildung ausgeschlossen.

Ein weiterer Einwand gegen diese erste Möglichkeit wäre, daß mit der Erfassung der Umsätze und Preise an allen in Frage kommenden Schlachtstätten ein hoher organisatorischer und finanzieller Aufwand verbunden ist.

Um dieses Problem zu lösen, wäre die zweite Möglichkeit, optimale Preisbildungsorte zu finden, aufzuzeigen: Die Ausführungen über die Leistungen der Versandschlachtereien und der kommunalen Schlachthöfe haben gezeigt, daß es neben einer Reihe von großen Schlachtstätten eine Vielzahl kleiner Betriebe gibt.²⁾ Der zweite Vorschlag würde beinhalten, daß von der Gesamtzahl der in Betracht kommenden Schlachthöfe - vergliche den ersten Vorschlag - nur die mittleren und großen privaten, genossenschaftlichen und kommunalen Schlachtstätten als Preisbildungsorte herangezogen würden; d.h. diejenigen Betriebe, die eine Schlachtleistung von 4.000 bis 5.000 Schweinen pro Woche erreichen, würden gesetzlich verpflichtet, ihre Netto-Auszahlungspreise an die Erzeuger und ihre Umsätze zu melden.

Mit dieser Regelung würde erreicht, daß sich analog den ursprünglich für die Preisbildung maßgeblichen Lebendvieh-Großmärkten in Zukunft repräsentative Preisbildungsorte für geschlachtete Rinder und Schweine entwickeln. Da in Zukunft der Handel mit Teilstücken zunehmen wird, können die Preise für Hälften und Viertel nur an den Schlachtstätten ermittelt

1) Vgl. S.242 f.

2) Vgl. S.68, S.70.

werden, da nur noch unmittelbar nach der Schlachtung die erforderliche Anzahl von geschlachteten Tieren vorhanden ist.¹⁾ Gleichzeitig wäre die Anzahl der in die Notierungen einzubeziehenden Schlachtstätten geringer als beim ersten Vorschlag; das Ausmaß an organisatorischem und finanziellem Aufwand ließe sich in vertretbarem Maße einschränken. Die Notierungen der ausgewählten Schlachtstätten wären sodann die Grundlage für die Direktverkäufe der Landwirtschaft und für die Abrechnung der kleineren Schlachtstätten.

Damit entfielen der große Mangel der heutigen Lebendviehvermarktung, deren Preisnotierungen für die Marktpartner und die anderen Abschlüsse auf dem Land einen vollständig unrepräsentativen Überblick über Angebot und Nachfrage vermitteln.²⁾ Außerdem würde die Abhängigkeit der Auszahlungspreise der Versandschlachtereien und Fleischwarenfabriken von den Lebendmarktpreisen aufgehoben.³⁾

4. Erfassung der Netto-Auszahlungspreise an die Erzeuger und der Umsatzmengen

Die Beibehaltung des Schluß- und Wiegescheinzwangs⁴⁾ würde es erlauben, die Netto-Auszahlungspreise für Hälften und Viertel an die Erzeuger - nach Abzug der Vermarktungskosten - zu erfassen, die in allen Schlachtstätten voll miteinander vergleichbar wären. Ebenso müßten die Umsatzmengen in den einzelnen Qualitätsklassen und Gewichtsstufen gesammelt werden.

In das neue Vieh- und Fleischgesetz müßte eine zusätzliche Bestimmung aufgenommen werden, die den kommunalen Schlachthöfen, den Versandschlachtereien und Fleischwarenfabriken bindend vorschreibt, die Netto-Auszahlungspreise und die Umsatzmengen zu melden. Es müßte kontrolliert werden, daß diese Vorschriften eingehalten werden.

Es ergibt sich jedoch beim Verkauf von Schweinen und Rindern, die z.B. im Direktabsatz an die Fleischereien gehandelt werden, das Problem, daß die Preise nicht mehr nach Lebend-,

1) Vgl. Arnsmeier, F.-W.: Schweinefleisch in Europa, a.a.O., S.372.

2) Vgl. S.78 ff., S.59 ff.

3) Vgl. S.78 ff.

4) Vgl. S.237.

sondern nach Schlachtgewicht in Abhängigkeit von den Notierungen der Schlachtstätten ausgehandelt werden müßten. Besonders schwierig dürfte es für die Erzeuger von Schlachtvieh sein, daß die Abrechnung nun nicht mehr nach den Lebendnotierungen, sondern nach Fleischnotierungen vorgenommen würde. Durch intensive Informationsarbeit dürfte es jedoch möglich sein, daß sich die Landwirte auf diesen neuen Abrechnungsmodus umstellen.

5. Zentrale Preisfindungsstelle

In dem Gutachten des Wissenschaftlichen Beirats beim BML wird vorgeschlagen, eine zentrale Notierungsstelle einzurichten, die alle verfügbaren Daten über die Angebots- und Nachfrageentwicklung im Inland, in den EWG-Ländern und den relevanten Drittländern erfaßt.¹⁾ Eine Notierungskommission hätte den vermutlichen Gleichgewichtspreis einmal in der Woche zu ermitteln. Dabei wurde auch die Möglichkeit zur Diskussion gestellt, auf die Anwesenheit der Mitglieder dieser Notierungskommission zu verzichten, wenn mit Hilfe von Telefon- oder Fernschreib-Ringschaltung eine Verständigung der Marktpartner erreicht werden kann.²⁾ Dieser Vorschlag scheint für die nähere Zukunft nicht realisierbar zu sein. Eine zweckmäßigere Lösung wäre damit zu erreichen, daß die Notierungen der Schlachtstätten von den Landesbehörden zusammengestellt und als regionale Durchschnittspreisnotierungen für Regierungsbezirke veröffentlicht werden.³⁾ Damit würden die Unterschiede der Notierungen in den Überschuß- und Zuschußgebieten klarer zum Ausdruck kommen. Dieses Verfahren wäre auch weniger kostspielig. Eine optimale Marktinformation wäre zu erreichen, wenn die regionalen Durchschnittspreisnotierungen insgesamt veröffentlicht und verbreitet würden.

1) Vgl. Strukturwandel und Rationalisierung ..., a.a.O., S.11.

2) Vgl. Strukturwandel und Rationalisierung ..., a.a.O., S.11.

3) Vgl. Strecker, O.: Preisbildung und Preisnotierung für Fleisch, a.a.O., S.68.

B. Verbesserungsmöglichkeiten im Bereich der kommunalen Schlachthöfe

I. Überprüfung der mit kommunalen Schlachthöfen verfolgten Ziele

1. Bisherige Aufgaben der kommunalen Schlachthöfe

a) Zielformulierung

Die kommunalen Schlachthöfe werden bisher als öffentliche Anstalten geführt; die mit diesen Einrichtungen verfolgten Ziele waren allein hygienischen und seuchenpolizeilichen Zwecken untergeordnet. In der Zeit der Schlachthofgründungen wurden die öffentlichen Anlagen als "Tempel der Hygiene"¹⁾ bezeichnet; wirtschaftliche Aspekte wurden nicht berücksichtigt. Der Schlachthofzwang, der im Preußischen Schlachthausgesetz von 1868²⁾ und in den gesetzlichen Verordnungen der Städte festgelegt wurde, schuf die Voraussetzungen, daß die Schlachthöfe eine Monopolstellung erhielten und damit als Anstalten des öffentlichen Rechts öffentlich-rechtliche Gewalt ausüben konnten. Es wurde schon darauf hingewiesen³⁾, daß die Deutsche Gemeindeordnung von 1935 und die Begründungen zu § 5 des Fleischbeschaugesetzes von 1935 Hinweise auf die notwendigen Wechselbeziehungen zwischen Hygiene und Wirtschaftlichkeit enthalten.

b) Auswirkungen

Die kommunalen Schlachthöfe befinden sich in einer Krise. Diese Aussage muß jedoch differenziert werden, da sich unter den kommunalen Einrichtungen im Laufe der Zeit verschiedene Typen herausgebildet haben:

1. Es gibt kommunale Schlachthöfe, die nach wie vor nur vom lokalen Fleischergewerbe im ein- oder eineinhalbtägigen Stoßbetrieb mit geringer Kapazitätsauslastung⁴⁾ benützt werden (reine Dienstleistungsschlachthöfe).

1) Heiß-Straubing: Schlacht- und Viehhöfe, 5. Aufl. 1931, S.20, zitiert bei Totzek, E.: Eine kritische Studie ..., a.a.O., S.379.

2) Vgl. S.51 ff.

3) Vgl. S.58.

4) Nach Totzek, E.: Eine kritische Studie ..., a.a.O., S.278 liegt die Kapazitätsauslastung dieser Anlagen bei 5-15%; vgl. ebenso die Angaben in Fußnote 4) auf S.85.

2. Weiterhin sind die kommunalen Schlachthöfe anzuführen, die von örtlichen Fleischern und auch von Versand-schlachtereien in Anspruch genommen werden. Diese Einrichtungen, die sich hauptsächlich in kleineren und mittleren Gemeinden befinden, weisen eine bessere Kapazitätsauslastung und günstigere Gebühren auf.¹⁾
3. Bei einem dritten Typ von kommunalen Schlachthöfen herrschen die Versandschlachtungen mit einem kontinuierlichen Betrieb über die ganze Woche hinweg vor, und die Schlachtungen des Fleischergewerbes sind in den Hintergrund getreten. In diesen Anlagen wird nach dem Schlachtkolonnen- oder Fließbandverfahren gearbeitet. Diese Schlachthöfe weisen eine Kapazitätsauslastung von 70-80% auf und sind in ihrer Gebührengestaltung nicht mehr mit den reinen Dienstleistungsschlachthöfen vergleichbar.
4. Den bisher aufgeführten Typen stehen die privat oder genossenschaftlich betriebenen Versandschlachtereien gegenüber, die als Produktionsbetriebe nach industriewirtschaftlichen Grundsätzen geführt werden. Diese Unternehmen streben eine optimale Ausnutzung ihrer Betriebskapazitäten an. Die lebenden Tiere werden nach kostenwirtschaftlichen Aspekten dem Schlachtprozeß zugeführt und als Fertigprodukt Fleisch über verschiedene Absatzwege verkauft. Es wurde schon dargestellt, welche kostenmäßigen Vorteile diese Art der Vermarktung aufweist.²⁾

"Die Unwirtschaftlichkeit der Überkapazitäten in kommunalen Vieh- und Schlachthöfen sind aus einer seit Jahrzehnten bestehenden mangelhaften Betriebsorganisation entstanden, die uns einmal von der Landwirtschaft durch ein einseitiges Lebendviehvermarktungssystem und zum anderen durch die aus den sog. 4 Fakten - Einkauf von Lebendvieh, Schlachten, Fleisch verarbeiten, Fleisch und Wurst verkaufen - bestehende konservative Arbeitstechnik des Fleischergewerbes aufgezwungen wurden. Beide Gruppen sind für den 1- bis 1 1/2-tägigen Stoßbetrieb am Anfang der Woche und die daraus entstandene kostenmäßig über-

1) Vgl. S.68 ff.

2) Vgl. S.88, S.89.

teuerte Überkapazität der kommunalen Vieh- und Schlachthöfe verantwortlich." ¹⁾

Die durch die gesetzlichen Bestimmungen festgelegte Zielsetzung der kommunalen Schlachthöfe, die den Wünschen der Landwirtschaft und des Fleischergewerbes zu früheren Zeiten entsprach, hat dazu geführt, daß eine Reihe von Schlachthöfen unwirtschaftlich arbeitet. Die Monopolstellung, die Ausgleichsgebühren-Verordnung und die Möglichkeit, über das Selbstkostendeckungsprinzip mit Gebührenerhöhungen den Etat auszugleichen, haben es verhindert, daß die mit den kommunalen Schlachthöfen verfolgte Zielsetzung den veränderten Umständen angepaßt wurde. Die hier getroffene Aussage betrifft jedoch nur einen Teil der kommunalen Anlagen, da verschiedene Einrichtungen die Anpassung an die veränderten Marktverhältnisse durch die Übernahme von Versandschlachtungen und durch abgewandelte Gebührenpolitik - siehe die Ausführungen über die einzelnen Typen von Schlachthöfen - vorgenommen haben.

2. Neuformulierung der mit kommunalen Schlachthöfen verfolgten Ziele

In dem folgenden Kapitel über die Angleichung der Wettbewerbsbedingungen für kommunale Schlachthöfe und Versandschlachtereien wird darzulegen sein, daß die öffentlichen Schlachthäuser mit der notwendigen Aufhebung des Schlachthofzwanges ihre Monopolstellung verlieren werden. Wenn die Ausgleichsgebühren - wie es zu erwarten ist - entfallen, wird ein die Fleischvermarktung behindernder Wettbewerbsfaktor wegfallen, und damit werden die Gemeinden zu neuen Überlegungen hinsichtlich der Finanzierung ihrer Anlagen gezwungen.

Da mit der EWG-Richtlinie auch einheitliche Hygienevorschriften bestehen, müssen sich die kommunalen Schlachthöfe dem Wettbewerb mit den Versandschlachtereien stellen. Es wird auch von dieser Seite her unumgänglich sein, die mit den öffentlichen Einrichtungen verfolgten Ziele neu zu formulieren.

Die Unwirtschaftlichkeit der kommunalen Anlagen durch vorhandene Überkapazitäten war mit dem System der Lebendviehver-

1) Totzek, E.: Eine kritische Studie ..., a.a.O., S.368.

marktung und mit der konservativen Arbeitsweise des Fleischerhandwerks begründet worden.¹⁾ Ein Ausweg aus dieser Situation kann nur durch die Anpassung der Arbeitsweise der kommunalen Schlachtstätten an die veränderten Marktverhältnisse und durch die Angleichung der Wettbewerbsbedingungen gefunden werden. Die mit den kommunalen Schlachtstätten verfolgten Ziele müssen in Zukunft dem Primat der Wirtschaftlichkeit unter Wahrung der hygienischen Vorschriften untergeordnet sein. Nur dadurch, daß die Schlachthöfe als Produktionsbetriebe geführt werden, können diese öffentlichen Einrichtungen in Zukunft ohne öffentliche Zuschüsse existieren. Dies soll jedoch nicht bedeuten, daß alle kommunalen Anlagen erhalten werden können; die weiteren Ausführungen werden zeigen, daß nur die leistungsfähigen Schlachthöfe in dem kommenden Selektionsprozeß überleben können.

II. Angleichung der Wettbewerbsbedingungen für kommunale Schlachthöfe und Versandschlachtereien

In den bisherigen Ausführungen ist schon öfters angeklungen, daß die kommunalen Schlachthöfe und die Versandschlachtereien nicht die gleichen Wettbewerbschancen besitzen. Gleiche Wettbewerbsbedingungen sind eine Voraussetzung dafür, daß beide Absatzeinrichtungen, die auf derselben Produktionsstufe arbeiten, dieselben Marktchancen haben. Vor allem ist es wichtig, daß in diesem Bereich der Volkswirtschaft durch vereinheitlichte Arbeitsbedingungen eine optimale Kombination von Arbeitskräften und Kapital angestrebt wird. Die Ausführungen in Teil I dieser Arbeit²⁾ haben deutlich gemacht, daß die kommunalen Schlachthöfe gesetzlich verankerte Vorteile (Monopolstellung und Ausgleichsgebühren) besitzen. Im Bereich der kommunalen Schlachthöfe ist daher die Gefahr einer Kapitalfehlleitung durch die Erhaltung öffentlicher Anlagen gegeben, und zwar um so mehr als ihre Bedeutung und Kapazitätsausnützung in den vergangenen Jahren rückläufig ist. Die Ausgleichsgebühren verhindern es, daß sich die Vermarktung von Schlachtvieh an die veränderten Marktverhältnisse anpassen kann. Außerdem weisen

1) Vgl. S.245 f.

2) Vgl. S.54 ff., S.58.

die Versandschlachtereien durch bestehende gesetzliche Vorschriften und durch Duldungsmaßnahmen der Behörden Vorteile gegenüber den kommunalen Schlachthöfen auf.

1. Abschaffung des Lebendviehmarktes

Aus einer Untersuchung (Stand 1.7.1965) über die durchschnittliche Verteilung der Schlachtungen an den 35 Großmärkten auf die einzelnen Wochentage und die Auslastung der Tageskapazitäten geht folgendes hervor:¹⁾

	Mo	Di	Mi	Do	Frei	Sa
Stückzahlen						
Rinder	4.618	4.331	3.917	4.189	2.157	--
Schweine	36.254	31.418	9.035	3.393	5.603	450
Auslastung der Tageskapazität						
Rinder	32,8%	30,8%	27,8%	29,8%	15,3%	--
Schweine	53,8%	46,6%	13,4%	5,0%	8,3%	0,7%

Während sich die Rinderschlachtungen relativ gleichmäßig über die ganze Woche verteilen, konzentrieren sich die Schlachtungen an Schweinen auf die beiden ersten Tage der Woche.

In dem Kapitel über die Verbesserungsmöglichkeiten im Bereich der kommunalen Viehmärkte war vorgeschlagen worden, daß der Lebendviehmarkt als Marktort abgeschafft werden sollte. Mit dieser Maßnahme könnte der Stoßbetrieb, der sich aus der Organisation der Lebendviehvermarktungs-Veranstaltung (Preisbildungsort) notwendigerweise ergeben hat, abgefangen und auf die ganze Woche gleichmäßig verteilt werden. Der Rationalisierungseffekt dieses Vorschlages bestünde darin, daß die kostspieligen Überkapazitäten der kommunalen Schlachthanlagen reduziert werden könnten. Die Einsparungen an Kosten für das Dienstleistungspersonal, das für die Bewältigung des Stoßbe-

1) Vgl. Schlacht - und Kühlkapazitäten an den 35 Großmärkten (Auswertung einer Umfrage; Stand 1.7.1965), Maschinenmanuskript, S.2. Diese Angaben erhielt der Verfasser von der Bundesarbeitsgemeinschaft für das Schlacht- und Viehhofwesen.

etriebes benötigt wird, wären ebenfalls von Bedeutung. Da die kommunalen Dienstleistungsschlachthöfe hauptsächlich anlage- und lohnkostenorientiert sind, d.h. etwa 30% sind fixe Anlagekosten und ca. 50% sind fixe Personalkosten¹⁾, kommen diese Rationalisierungsmaßnahmen dem Streben nach Wirtschaftlichkeit entgegen.

Wenn der Lebendviehmarkt aufgehoben würde, wäre eine Benachteiligung, die den kommunalen Vieh- und Schlachthöfen durch das Vieh- und Fleischgesetz auferlegt ist, beseitigt.

a) Bestimmungen über Schlachtviehgroßmärkte und Schlachtviehmärkte

Als Grundlage für die Neufassung des Vieh- und Fleischgesetzes gilt der sog. Kreuznacher Entwurf. Die Bestimmungen über Schlachtviehgroßmärkte (§ 3, Abs.1 und 2)²⁾ und über Schlachtviehmärkte (§ 4, Abs.1 und 2)³⁾ wären zu streichen.

b) Bestimmungen über Markttage und Marktzeiten

Die in § 6 ausgesprochenen Bestimmungen über Markttage und Marktzeiten auf den Märkten⁴⁾, die den Stoßbetrieb auf den Lebendviehmärkten und damit die unvorteilhafte Arbeitsweise der angeschlossenen Schlachthöfe teilweise zur Folge haben, könnten gestrichen werden.

c) Bestimmungen über das Marktgebiet

Der § 7, Abs.1 wäre so umzuformulieren, daß die Worte "Schlachtviehgroßmärkte" und "Schlachtviehmärkte" entfallen. Die Bestimmungen über das Marktgebiet betreffen dann nur noch die Fleischgroßmärkte und Fleischmärkte.⁵⁾

Die Anordnung des Marktzwanges (§ 7, Abs.2) und das ebenfalls ausgesprochene Abtriebsverbot (§ 7, Abs.2) könnten aufgehoben werden. Mit dieser Regelung würde ein Nachteil der Lebendviehvermarktung, besonders das Abtriebsverbot, ausgeschaltet.⁶⁾

1) Vgl. Totzek, E.: Eine kritische Studie ..., a.a.O., S.377.

2) Vgl. Entwurf einer Neufassung ..., a.a.O., S.2.

3) Vgl. Entwurf einer Neufassung ..., a.a.O., S.3.

4) Vgl. Entwurf einer Neufassung ..., a.a.O., S.4.

5) Vgl. Entwurf einer Neufassung ..., a.a.O., S.5.

6) Vgl. Entwurf einer Neufassung ..., a.a.O., S.5.

2. Gleiche Hygienevorschriften für kommunale Schlachthöfe und Versandschlachtereien

An anderer Stelle¹⁾ wurde bereits angedeutet, daß das Durchführungsgesetz EWG-Richtlinie Frisches Fleisch in der BRD das deutsche Fleischhygienerecht für den innergemeinschaftlichen Handel als Übergangslösung ersetzt. Bei dem notwendigen Erlass eines neuen Fleischhygienerechts in der BRD werden die Vorschriften der EWG-Richtlinie weitgehend Berücksichtigung finden. Deshalb werden für die kommunalen Schlachthöfe und Versandschlachtereien einheitliche hygienische Vorschriften gelten, die es verbieten, die Hygieneanordnungen in unterschiedlicher Weise anzuwenden.²⁾ Die wesentlichen Vorschriften für die Schlachtbetriebe sollen nun untersucht werden.

a) Vorschriften für die Schlacht tieruntersuchung³⁾

Die Schlacht tier sind am Tag ihres Eintreffens im Schlachtbetrieb von einem amtlichen Tierarzt zu untersuchen. Die Untersuchung am lebenden Tier gewinnt besonders an Bedeutung, um die in den vergangenen Jahren aufgetretenen Krankheiten wie Salmonellen, Brucellose, Listeriose, Leptospirose, Toxoplasmose, Q-Fieber sowie Cysteriose vor der Schlachtung erkennen zu können.⁴⁾

Die Bestimmungen sagen aus, daß die Schlacht tieruntersuchung die Feststellung einer übertragbaren Seuche, von Störungen des Allgemeinbefindens oder einer Krankheit (Untauglichkeit zum menschlichen Verzehr) oder von Ermüdungserscheinungen ermöglichen soll.

Wenn die Hygienevorschriften vereinheitlicht werden sollen, so ist folgendes von Bedeutung: "Die bekannte Tatsache, daß

1) Vgl. S. 77.

2) Vgl. Artikel: Das Vieh- und Fleischgesetz wird revidiert, in: CG-Monatsspiegel für Vieh und Fleisch, 31. Jhrg./1967, Nr. 9, S. 52 f.: Nach Meinung der Bundesregierung sollten die Untersuchungsgebühren innerhalb der BRD und die veterinärpolizeilichen Bestimmungen innerhalb der EWG vereinheitlicht werden, "damit die Zollunion nicht durch die Veterinärgränze aufgehoben wird".

3) Vgl. Gesetz zur Durchführung ..., a.a.O., S. 555.

4) Vgl. Dutschke, G.: Gesamtreform des Fleischbeschaurechts, in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 66. Jhrg./1966, Heft 1, S. 4.

die Behandlung der Schlachttiere vor der Schlachtung einen wesentlichen Einfluß auf die Beschaffenheit und insbesondere die Haltbarkeit des Fleisches ausübt, findet in der Praxis nicht überall hinreichend Beachtung."¹⁾ Gemeint ist damit, daß an den kommunalen Schlachthöfen die Vorschriften, wonach die Tiere lebend untersucht werden und ausruhen müssen, bisher beachtet werden. Auch nach der Aufhebung des Lebendviehmarktes muß diese Bestimmung eingehalten werden; die Tiere müssen trotz des in Zukunft einzuführenden Fließband-Schlachtverfahrens²⁾ kontrolliert werden und sich von den Anstrengungen des Transports ausruhen können.

Von einem amtlichen Tierarzt sollte darüber gewacht werden, daß diese Vorschriften auch in den Versandschlachtereien eingehalten werden. Denn es liegt auf der Hand, daß besonders die als reine Produktionsbetriebe arbeitenden Versandschlachtereien zur Beschleunigung des Arbeitsprozesses zu wenig darauf achten, daß die Tiere ausruhen können. Die Einhaltung der tierärztlichen Untersuchung und der Ruhe vor der Schlachtung bedingt einen ausreichenden Raum für die Unterbringung der Tiere, damit eine genügend große Menge an Schlachttieren für den kontinuierlichen Arbeitsablauf angeliefert werden kann.

b) Hygienevorschriften für Schlachtbetriebe³⁾

Die Zulassung von Schlachtbetrieben ist davon abhängig, daß bestimmte räumliche und einrichtungsmäßige Voraussetzungen erfüllt sind. Diese Vorschriften werden die Kalkulation der Schlachtbetriebe in einheitlichem Maß beeinflussen.

c) Vorschriften für die Fleischuntersuchung⁴⁾

Von großer Bedeutung für die Angleichung der Wettbewerbsbedingungen ist es, daß die Fleischuntersuchung vereinheitlicht wird. Wichtig erscheinen hier drei Einzelheiten:

aa) Geteilte oder ungeteilte Fleischbeschau

Nach den bisherigen deutschen Bestimmungen gilt das "Evan-gelium der ungeteilten Fleischuntersuchung"⁵⁾, d.h. die

1) Raschke, E.: Aktuelle Fragen ..., a.a.O., S.357.

2) Vgl. S.281 f.

3) Vgl. Gesetz zur Durchführung ..., a.a.O., S.553 ff.

4) Vgl. Gesetz zur Durchführung ..., a.a.O., S.557.

5) Rasenack, O.: Strukturwandel in der Fleischwirtschaft ..., a.a.O., S.329.

Fleischbeschau darf nur von einer Person an demselben Stück vorgenommen werden. Diese Arbeitsweise wirkt sich auf den Arbeitsablauf im kommunalen Schlachthof hemmend aus. In Versand-schlachtereien Niedersachsens dagegen wird die geteilte Fleischuntersuchung mit Duldung der Aufsichtsbehörde praktiziert.¹⁾ Für die Rationalisierung des Schlachtprozesses wäre die geteilte Fleischbeschau günstiger. Die Meinungen für und gegen die ungeteilte Fleischuntersuchung in der BRD gehen auseinander.²⁾ Es darf auch nicht übersehen werden, daß in den großen Fleischlieferländern (Südamerika, Australien, Neuseeland, USA und in den anderen EWG-Ländern einschließlich Dänemarks) die geteilte Fleischbeschau gesetzlich erlaubt ist.³⁾

Im Hinblick auf eine Rechtsangleichung wird sich wohl auch in der BRD die geteilte Fleischbeschau durch einen amtlichen Tierarzt als einheitliche Norm durchsetzen. Der Einführung der geteilten Untersuchung dürfte auch vom hygienischen Standpunkt nichts im Wege stehen, wenn bestimmte Voraussetzungen erfüllt werden.⁴⁾ Damit wird der von den kommunalen Schlachthöfen immer wieder erhobene Vorwurf entkräftet, daß die Hygienebestimmungen im kommunalen Bereich erfüllt werden und ihre Einhaltung kontrolliert wird, in den Versandschlachtereien dagegen mehr als großzügig verfahren wird.⁵⁾

bb) Fließbandverfahren und Fleischbeschau

Der Schlachtungsprozeß wird vor allem in den kommunalen

- 1) Vgl. Rasenack, O.: Strukturwandel in der Fleischwirtschaft ..., a.a.O., S.329.
- 2) Vgl. Raschke, E.: Aktuelle Fragen ..., a.a.O., S.358: Raschke ist für eine geteilte Fleischuntersuchung; vgl. Bartels, H.: Die Entwicklung der tierärztlichen Fleischuntersuchung in neuer Sicht, in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 66.Jhrg./1966, H.12, S.512: "Will man sich im Rahmen einer sogenannten geteilten Fleischuntersuchung auf den Weg dieser Kontrolle begeben ..., so wird das seit mehr als 60 Jahren bewährte System der tierärztlichen Fleischuntersuchung im Grundsatz erschüttert ...".
- 3) Vgl. Dutschke, G.: Gesamtreform des Fleischbeschaurechts ..., a.a.O., S.5.
- 4) Vgl. Raschke, E.: Aktuelle Fragen ..., a.a.O., S.358: Als solche Voraussetzungen werden genannt: Gute Verständigungsmöglichkeit, überschaubarer Arbeitsraum und Beschränkung der Zahl der zusammenarbeitenden Personen.
- 5) Vgl. Rasenack, O.: Strukturwandel in der Fleischwirtschaft ..., a.a.O., S.329.

Schlachthöfen in Zukunft noch stärker rationalisiert werden müssen. Es besteht die Gefahr, daß die einzelnen Tierärzte oder die Tierärztesgruppe - je nachdem, ob die geteilte oder ungeteilte Fleischschau zur Norm erhoben wird - nicht mehr genügend Zeit haben, ihre Aufgaben zu erfüllen. Daher wird es nötig sein, die Untersuchungszeiten durch Mindestzeitangaben oder Höchstschlachtzahlen festzulegen, die verhindern, daß die Tätigkeit des Tierarztes vom Tempo des Schlachtrhythmus nachteilig beeinflußt wird.¹⁾

cc) Fleischschau durch Tierärzte

Nach dem Fleischbeschaugesetz²⁾ sind für die Schlachttier- und Fleischschau Beschaubezirke zu bilden. Die Fleischbeschauer nehmen gesundheitspolizeiliche Aufgaben wahr und üben hoheitliche Befugnisse aus.³⁾

Bei der Neufassung des Fleischhygienerechts sollte darauf geachtet werden, daß die Fleischschau nur durch Tierärzte vorgenommen werden darf. Es hat sich besonders bei den Versand- schlachtereien im süddeutschen Raum eingebürgert, daß die Fleischschau von anderen Personen ausgeführt wird.⁴⁾ Es müßte eine einheitliche Vorschrift für kommunale Schlachthöfe und Versandschlachtereien bestehen, daß die Fleischschau nur von Tierärzten vorgenommen werden darf. Damit könnte eine Angleichung der Wettbewerbsbedingungen erreicht werden.

dd) Vereinheitlichung des staatlichen Veterinärwesens

Es erscheint angebracht, noch auf eine weitere Rationalisierungsmöglichkeit hinzuweisen. In einigen Ländern der BRD, besonders in Nordrhein-Westfalen, hat sich eine Doppelgleisigkeit im staatlichen Veterinärwesen herausgebildet. Nach dem Überleitungsgesetz von 1948 arbeitet ein Kreistierarzt mit einem eigenen Funktionsbereich, daneben ist die Schlachthofverwaltung - vertreten durch den Schlachthofdirektor, der Tier-

1) Vgl. Dutschke, G.: Gesamtreform ..., a.a.O., S.5.

2) Vgl. RGB1 I, 1940, S.1463 i.d.F. v. 15.3.1960 (BGB1, I, S.186).

3) Vgl. Groß, H.: Fleischschau durch Tierärzte oder andere Personen?, in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 66.Jhrg./1966, H.12, S.520.

4) Vgl. Rasenack, O.: Strukturwandel in der Fleischwirtschaft ..., a.a.O., S.329.

arzt sein muß - mit anderen Veterinäraufgaben betraut. In Süddeutschland dagegen ist der Schlachthofdirektor zugleich Kreisveterinärarzt für einen bestimmten Bezirk. Die Vereinheitlichung des Veterinärwesens nach süddeutschem Muster wäre eine personelle Rationalisierung.

3. Einheitliche Gebührenpolitik

a) Gleiche Fleischbeschaugebühren

Die Fleischvermarktung wird mit höheren Untersuchungsgebühren belastet als die Lebendviehvermarktung.¹⁾ Für die Untersuchung der Tiere, soweit sie nicht in einem kommunalen Schlachthof geschlachtet werden, muß eine Beschaugebühr in Höhe der Abgaben für hausgeschlachtete Tiere gezahlt werden. In diesen Untersuchungsgebühren ist eine Abgabe an das Land enthalten, die an den kommunalen Schlachthöfen nicht erhoben wird. Die kostenmäßige Benachteiligung der Versandschlachtereien gegenüber den kommunalen Anlagen muß entfallen, damit beide Absatzeinrichtungen unter gleichen Wettbewerbsbedingungen arbeiten können.²⁾

b) Abschaffung der Ausgleichsgebühren

Seit längerer Zeit wird darüber diskutiert, ob die Ausgleichsgebühren abgeschafft werden sollten. Die Gründe hierfür seien kurz dargelegt:

1. Mit der Aufhebung des Lebendviehmarktes³⁾ entfällt die Grundlage für die Erhebung des Ausgleichszuschlages, da die Marktveranstaltung als Preisbildungspunkt nicht mehr existiert und die Direktzufuhren von Lebendvieh zu den Schlachthöfen damit nicht mehr mit einer Strafgebühr belegt werden dürfen.

1) Vgl. S. 92; vgl. ebenso Artikel: Genossenschaftlicher Schlachthof in Cham, in: Blick durch die Wirtschaft, Nr. 258 v. 6.11.1967: Die Südfleisch GmbH hat in Cham einen genossenschaftseigenen Schlachthof - nicht Versandschlachthof - errichtet. Die Fleischbeschaugebühren mit DM 5,20 je Beschau sind fast dreimal so hoch wie bei einer normalen Beschau in einem öffentlichen bayerischen Schlachthof (1,80 bis 2,00 DM nach Landesrecht).

2) Vgl. die gleichlautenden Vorschläge in: Strukturwandel und Rationalisierung ..., a.a.O., S. 10.

3) Vgl. S. 230 ff., S. 248 f.

2. Die Erhebung der Ausgleichsgebühren, vor allem der Ausgleichsabgabe, ist eine klare Wettbewerbsbenachteiligung der Fleischvermarktung auf Kosten der Lebendviehvermarktung.
3. Die Ausgleichsgebühren tragen in immer steigendem Maß zur Finanzierung der kommunalen Vieh- und Schlachthöfe bei. Diese Tatsache hat dazu geführt, daß sich die öffentlichen Anlagen dem Zwang zur Anpassung an die veränderten Marktgegebenheiten im Absatz von Schlachtvieh und Fleisch bisher entzogen haben.¹⁾
4. Die Ausgleichsabgabe gilt als eines der Hindernisse für die Verlagerung der Schlachtkapazitäten in die Erzeugergebiete.²⁾ Es muß eine Lösung gefunden werden, bei der die Schlachtung in einer früheren Absatzstufe stattfindet.
5. Die Ausgleichsgebühren haben in der Endverteilerstufe für Fleisch bisher eine endgültige Durchsetzung der Vorteile der Fleischvermarktung verhindert.³⁾

Der Wegfall der Ausgleichsgebühren ist also eine notwendige Voraussetzung, daß zwischen den kommunalen Schlachthöfen und den Versandschlachtereien gleiche Wettbewerbsbedingungen bestehen.⁴⁾

4. Neuordnung der Gebührenpolitik

Die Ausgleichsgebühren - eine erhebliche Einnahmequelle der Schlachthöfe - dürften in Zukunft wegfallen. Die Gebühren der kommunalen Einrichtungen müssen deshalb in anderer Form neu geordnet werden.

- 1) Vgl. Stamer, H.: Marktprobleme der Vieh- und Fleischwirtschaft, a.a.O., S.420: "Es kommt nach meiner Auffassung darauf an, zu prüfen, welche Organisationsformen in der Vermarktung die niedrigsten Kosten verursachen und dabei zugleich den Wünschen des Marktes gerecht werden. Das Agrarprodukt sollte vom Bauernhof bis zum Verbraucher mit möglichst geringen Be- und Verarbeitungskosten belastet werden. Alle Maßnahmen, die bislang einer rationalen Vermarktung im Wege stehen, sollte man beseitigen."
- 2) Vgl. Artikel: Das Vieh- und Fleischgesetz wird revidiert, a.a.O.,
- 3) Vgl. S.91 f.
- 4) Vgl. ebenso Strukturwandel und Rationalisierung ..., a.a.O., S.9 f.

a) Bisherige Grundsätze

Das Gesetz über die Gebühren der Schlachtviehmärkte, Schlachthäuser und Fleischgroßmärkte vom 5.5.1933¹⁾ legte u.a. folgenden Grundsatz fest:

Die Gebühren dürfen "nur" bis zu der Höhe festgesetzt werden, daß die Kosten der Unterhaltung der Anlagen und des Betriebes sowie ein wirtschaftlich angemessener Betrag zur Verzinsung und Tilgung des Anlagekapitals erbracht werden.²⁾ Diese Vorschrift hat zu verschiedenen Ansichten hinsichtlich der Höhe der Gebühren bei den Kommunen und den Benutzern der öffentlichen Einrichtungen geführt. "Während die Kommunen hieraus seither kosten-echte Gebühren zum Vollzug aller veterinärpolizeilichen Aufgaben innerhalb ihres Zuständigkeitsbereiches ableiten, bestehen die Anlagenbenutzer darauf, Gebühren nur in der Höhe der Kosten für Betrieb und Durchführung des Vermarktungs-, Schlacht- und Kühlgeschäftes zu entrichten, nicht jedoch für die Aufgaben des öffentlichen Gesundheitsdienstes und für überörtliche Aufgaben."³⁾ Diese Diskussion wurde durch die Wandlungen im Absatz von Schlachtvieh und die Bestrebungen, die Ausgleichsgebühren abzuschaffen, neu angeregt.

b) Trennung der Gebühren in hoheitlichbedingte und benutzungsbedingte Gebühren

Die Diskussion um die Höhe der Gebühren⁴⁾ hat zu dem Vorschlag geführt, die von den Schlachthöfen zu erhebenden Gebühren in hoheitlich bedingte und benutzungsbedingte Gebühren zu trennen.⁵⁾ Dieser Plan würde bedeuten, daß die Benutzer nur die Kosten der Vermarktung, Schlachtung und Kühlraumbenutzung tragen. Die sog. hoheitlichen (hygienischen) Aufgaben müßten durch staatliche bzw. kommunale Zuschüsse finanziert werden.

1) Vgl. S.54 ff.

2) Vgl. S.55 f.

3) Hiedl, H.: Schlachthofgebühren und Fleischpreisentwicklung, in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 66. Jhrg./1966, Heft 8, S.329 f.

4) Vgl. S.256 oben.

5) Vgl. Artikel: Vermarktung - lebend oder geschlachtet?, a.a.O. Darin heißt es: Aufteilung der Aufgaben der Schlachthöfe, und zwar in die der Allgemeinheit dienende und die der Wirtschaft zugute kommende.

Der Hygieneauftrag der Schlachthöfe umfaßt folgende Aufgaben:¹⁾

1. Vollzug des Fleischbeschau-, Lebensmittel- und Tierseuchengesetzes.
2. Unterhaltung von Sanitätsschlachthäusern.
3. Unterhaltung von Grenz- und Auslandsschlachthöfen.
4. Unterhaltung von Freibänken.
5. Bakteriologische Fleischuntersuchungsstellen.

Der o.a. Vorschlag ist wie folgt zu beurteilen: Durch die EWG-Richtlinie Frisches Fleisch ist den kommunalen Schlachthöfen wie den Versandschlachtereien der einheitliche Vollzug der Fleischbeschau- und Tierseuchenbestimmungen übertragen.²⁾ Die durch die Einhaltung dieser Verordnungen entstehenden Kosten müssen von den Benützern der Anlagen einheitlich getragen werden. Damit entfällt die Pflicht der Gemeinden, - laut o.a. Vorschlag -, die mit Punkt 1. entstehenden Kosten zu tragen.

Dagegen ist die Frage zu stellen, ob die Verpflichtung der Gemeinden, Sanitätsschlachthäuser, Grenz- und Auslandsschlachthöfe, Freibänke und bakteriologische Fleischuntersuchungsstellen zu unterhalten, für die Kommunen nicht eine Wettbewerbsbenachteiligung darstellt. Da die Versandschlachtereien solche Einrichtungen nicht unterhalten müssen, ist die Frage zu bejahen.

Da in der BRD genügend spezielle Einrichtungen zur Erhaltung der Hygiene vorhanden sind, wäre es sinnlos, den Versandschlachtereien den Bau solcher Anlagen i.S. einer Gleichstellung im Wettbewerb vorzuschreiben. Eine Gleichbehandlung der kommunalen Schlachthöfe mit den Versandschlachtereien wäre dagegen in der Weise zu erreichen, daß für die Unterhaltung von Sanitätsschlachthäusern und bakteriologischen Fleischuntersuchungsstellen staatliche bzw. kommunale Zuschüsse gewährt werden. Die Erfüllung der Aufgaben dieser beiden Einrichtungen ist durch ein öffentliches Interesse bedingt; deshalb läßt sich der Standpunkt vertreten, daß nicht die Benutzer dieser Ein-

1) Vgl. Bergmann, G.: Allgemeine aktuelle Fragen der Fleischhygiene, in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 65. Jhrg./1965, Heft 7, S. 274.

2) Vgl. S. 77, S. 250 ff.

richtungen, sondern die Steuerzahler die anfallenden Kosten übernehmen. Für die Unterhaltung von Grenz- und Auslands-schlachthöfen sowie von Freibänken¹⁾ sollten dagegen spezielle gebühren erhoben werden, die von den Benützern aufzubringen sind. Mit dieser Regelung ließe es sich z.B. vermeiden, daß der Fleischimport oder der Absatz von beanstandetem Fleisch (Freibänke) mit Hilfe öffentlicher Mittel subventioniert würde.

c) Aufhebung des Kostendeckungsprinzips

Das Kostendeckungsprinzip bedeutet, daß die kommunalen Anlagen einerseits über die gesetzlich verankerte Monopolstellung (Schlachthofzwang) und die Einführung der Ausgleichsgebühren ihre Gebühren kostendeckend festsetzen können²⁾, sich andererseits aber finanziell selbst tragen müssen.

Wenn die Ausgleichsgebühren abgeschafft³⁾, die Monopolstellung⁴⁾ beseitigt sowie die Gebührenpolitik neugeregelt wird, erscheint es fraglich, ob das Kostendeckungsprinzip in Zukunft beibehalten werden kann. Die Abschaffung dieses Prinzips hätte zur Folge, daß die zu erwartenden Defizite von den Gemeinden getragen werden müssen oder daß sich die Kommunen die Weiterführung ihrer Schlachthöfe überlegen. Mit der zweiten Alternative würde das Primat der Wirtschaftlichkeit in den Vordergrund treten und der Zwang, die organisatorischen und strukturellen Mängel zu verbessern, deutlich werden.

5. Abschaffung des Schlachthofbenutzungszwanges

Im Zusammenhang mit der Aufhebung der Ausgleichsgebühren-Verordnung und der Neuordnung der Gebührenpolitik steht noch ein anderes Problem: Während die privaten und genossenschaftlichen Versandschlachtereien einen Schlachthofzwang nicht kennen, haben die kommunalen Schlachthöfe das Recht, in der Satzung einen Benutzungszwang auszusprechen.⁵⁾

1) Die geplante Aufhebung der Freibänke im Rahmen eines neuen Fleischhygienerechts (vgl. S.279) würde eine Neuregelung der Gebühren für die Benutzung dieser Einrichtungen hinfällig machen.

2) Vgl. Freybe, C.: Die Schlacht- und Viehhofgebühren ..., a.a.O., S.177.

3) Vgl. S.254 f.

4) Vgl. S.259.

5) Vgl. S.56 ff.

Von dieser Möglichkeit, die einen Teil der öffentlichen Gewaltausübung darstellt, haben alle kommunalen Schlachthöfe Gebrauch gemacht.¹⁾ Die Monopolstellung stellt eine Wettbewerbsbenachteiligung der privaten und genossenschaftlichen Versand-schlachtereien dar.

Die Versandschlachtereien sind insofern benachteiligt, als sie den in ihrem Einzugsgebiet liegenden Schlachtbetrieben, z.B. Fleischereien und Fleischwarenfabriken, die Benutzung ihrer Anlagen nicht vorschreiben können. Die Frequentierung dieser Versandschlachtereien ist allein durch die Leistungsfähigkeit oder durch Vertragsbeziehungen - siehe die Beispiele aus der vertikalen Integration, die aber auch aufgrund rein ökonomischer Leistungen zustandekommen - bedingt.

In einem früheren Abschnitt war gesagt worden²⁾, daß die Wirtschaftlichkeit bei Beachtung der hygienischen Belange in den kommunalen Anlagen oberstes Ziel sein muß. Damit soll ausgedrückt werden, daß weder die bisherige Rechtsform als öffentliche Anstalt noch das reine Verwalten der kommunalen Einrichtungen genügt, um die Wettbewerbsfähigkeit dieser Anlagen zu erhalten. Die Abschaffung der Monopolstellung wäre auch im Rahmen einer Änderung der Organisationsform zu diskutieren. Mit einer Regelung dieser Frage würden die kommunalen Anlagen zwar ihre Anstaltsgewalt und damit auch ihre Monopolstellung verlieren, aber auch erheblich an Beweglichkeit und Anpassungsfähigkeit im Wettbewerb mit den Versandschlachtereien gewinnen.³⁾

6. Wegfall öffentlicher Subventionen für Versandschlachtereien

Die staatliche Agrarpolitik fördert den Bau und Ausbau von Versandschlachtereien durch die Gewährung von Zuschüssen.⁴⁾

1) Vgl. Johnen, E.: Die Stellung der kommunalen Schlachthöfe in der Gesamtverwaltung, in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 67.Jhrg./1967, Heft 3, S.127 f.

2) Vgl. S.246.

3) Vgl. S.287 f.

4) Vgl. Bau und Ausbau von Schlachthanlagen für Großvieh und Schweine - Besondere Bewilligungsbedingungen (1966) -, in: Richtlinien Förderungsmaßnahmen des Bundes für Land- und Forstwirtschaft, Hiltrup bei Münster 1966, S.290-295.

Ziel dieser Maßnahmen ist es, die Schlachtviehverwertung in marktfernen Gebieten zu fördern und eine ausreichende Belieferung des Marktes mit Fleisch zu gewährleisten. Diese Zuschüsse werden nur solchen Unternehmen gegeben, an deren Kapital landwirtschaftliche Erzeuger (mit mindestens 25%) und mittelständische Unternehmer der gewerblichen Wirtschaft beteiligt sind. Die staatliche Förderung hat den Aufbau von privaten und genossenschaftlichen Versandschlachtereien im Rahmen der vertikalen Integrationsbestrebungen unterstützt.

Bei den Gemeinden ist die einseitige Förderung von privaten und genossenschaftlichen Schlachteinrichtungen auf scharfe Kritik gestoßen. Der Deutsche Städtetag, als Interessenvertretung der Gemeinden, hat dazu wie folgt Stellung genommen: "Wir haben uns erneut dagegen ausgesprochen, daß noch immer die Neuerrichtung privater und genossenschaftlicher Schlachteinrichtungen durch Gewährung staatlicher Zuschüsse und zinsverbilligter Kredite vor allem aus Mitteln des Grünen Planes unterstützt und gefördert wird, obwohl die vorhandenen Kapazitäten der öffentlichen Schlachthöfe völlig ausreichen, um sämtliche Schlachtungen einschließlich der Versandschlachtungen durchzuführen. Unserer Ansicht nach bedeutet es volks- und finanzwirtschaftlich eine Kapitalfehlleitung, projektierte private und genossenschaftliche Schlachthanlagen mit Mitteln der Allgemeinheit zu fördern, weil in allen Teilen der Bundesrepublik transportgünstig gelegene öffentliche Schlacht- und Viehhöfe bestehen, in denen die Genossenschaften und sonstigen bäuerlichen Organisationen in den Erzeugergebieten das für den Versand bestimmte Fleisch erschlachten lassen können. Leider hat das Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten unseren schon mehrfach vorgebrachten Bedenken gegen die einseitige Förderung von Schlachthanlagen bisher noch nicht Rechnung getragen."¹⁾

Aus dieser Stellungnahme der Gemeinden ist zweierlei zu entnehmen: Einmal fühlen sich die Kommunen mit Recht benachteiligt, daß sie ihre Anlagen heute schon z.T. mit erheblichen Zuschüssen aus den Gemeindehaushalten unterstützen müssen²⁾,

1) Deutscher Städtetag, Geschäftsbericht 1966/67, Köln 1967, S.46 f.

2) Vgl. S. 65 ff., S.73 ff.

während die privaten und genossenschaftlichen Versandschlachtereien mit öffentlichen Mitteln gefördert werden. Ein Beispiel hierzu ist die Stadt Hannover, die den Großviehteil ihres Schlachthofes aufgrund der neuen Hygienevorschriften mit einem Kostenaufwand von circa 10 Mio DM renovieren muß.¹⁾ Für die Finanzierung dieser Kosten hat die Stadt keinerlei Zuschüsse vom Bund bekommen. Statt dessen will die Bundesregierung einige neue genossenschaftliche Schlachteinrichtungen in der Nähe Hannovers mit öffentlichen Mitteln fördern.

Um gleiche Wettbewerbsbedingungen für die kommunalen Schlachthöfe und für die Versandschlachtereien zu erreichen, ist die Forderung auf Wegfall der einseitigen Förderung der Versandschlachtereien gerechtfertigt. Von der Bundesregierung ist in Zukunft eine einheitliche Handlungsweise zu fordern; heute fördert die Bundesregierung einerseits die Fleischvermarktung mit öffentlichen Zuschüssen und zinsverbilligten Krediten an Versandschlachtereien, andererseits aber will sie immer noch die Beibehaltung der Lebendvermarktung, ohne die Gemeinden bei ihren finanziellen Anstrengungen zu unterstützen.

Dabei stößt man auch noch auf einen anderen Punkt: Mit öffentlichen Mitteln wird die Errichtung von Schlachtkapazitäten unterstützt, obwohl in vielen Marktgebieten ausreichende öffentliche Schlachtanlagen vorhanden sind. Es ergibt sich die Frage, ob mit diesen Maßnahmen nicht Überkapazitäten geschaffen werden, die eine Kapitalfehlleitung darstellen. Dieses Problem kann nur dadurch gelöst werden, daß die vorhandenen Kapazitäten erfaßt werden und eine Standort- wie Kapazitätsplanung im Rahmen staatlicher Raumordnungspolitik vorgenommen wird.

Grundsätzlich läßt sich abschließend zur Frage der Angleichung der Wettbewerbsbedingungen sagen: Ist die Wettbewerbsgleichheit erreicht und vor allem die Fleischvermarktung durch die Aufhebung des Lebendviehmarktes als einheitliche Absatzform eingeführt, so wird sich zeigen, wie sich die kommunalen Schlachthöfe mit Hilfe der noch aufzuzeigenden Reationalisie-

1) Vgl. Artikel: Gegen einseitige Förderung von Schlachtanlagen, in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 67.Jhrg./1967, Heft 3, S.134.

rungsmaßnahmen im Wettbewerb behaupten können.¹⁾ Es ist dann nicht mehr zu fragen, ob die Lebend- oder die Fleischvermarktung die bessere Vermarktungsform darstellt; vielmehr wird sich das Interesse auf die Konkurrenzfähigkeit von Versandschlachtereien oder kommunalen Schlachthöfen in einem einheitlichen Absatzsystem konzentrieren.

III. Standort- und Kapazitätsplanung

1. Gründe für die Notwendigkeit einer Standort- und Kapazitätsplanung

An mehreren Stellen dieser Arbeit war schon darauf hingewiesen worden, daß die Kapazitäten der kommunalen Schlachthöfe heute schlecht ausgenutzt sind. Dies wird mit als ein Grund für die strukturelle Krise der kommunalen Anlagen angegeben. Genaue Zahlen über die Gesamtkapazitäten der öffentlichen Schlachthöfe²⁾ und ihre effektive Ausnützung liegen nicht vor.

Eine Untersuchung von HOLZ ergab folgendes:³⁾ In einem Gebiet von 3.420 qkm, das 9 Landkreise und 5 kreisfreie Städte umfaßt, befinden sich 12 städtische Schlachthöfe, 2 städtische

1) Vgl. Willers, B.: Der Fleischzoll an den Stadtgrenzen, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 99 v. 27.4.1968. Willers plädiert für eine Beseitigung der Sonderstellung der kommunalen Einrichtungen in der Fleischwirtschaft wie folgt: "Künftige agrar- und wirtschaftspolitische Zielvorstellungen in der Fleischversorgung dürfen nicht sich mehr allein auf die gesicherte Erfüllung der Hygieneanforderungen und auf die Herstellung einer hinreichenden Markttransparenz beschränken. Ihnen ist vor dem Hintergrund der bisherigen Erfahrungen eine dritte Forderung hinzuzufügen: Staatliche Maßnahmen sollten auch dazu beitragen, ein Höchstmaß an Rationalisierung zu erreichen; sie dürfen auf keinen Fall diesem Ziel entgegenstehen. Das läßt sich nur verwirklichen, wenn die kommunalen Schlachthöfe dem Wettbewerb ausgesetzt und so gezwungen werden, ihre 'Vermarktungskosten' möglichst niedrig zu halten Der Gesetzgeber sollte sich nicht scheuen, das Schlachtviehmarkt- und Schlachthausgebührengesetz, den Schlachthofzwang und den Viehmarktzwang in den Städten stufenweise außer Kraft zu setzen."

2) Vgl. Schlacht- und Kühlkapazitäten sowie Schlachtungen an den 35 Großmärkten, a.a.O., S.1: Die Kapazität der Schlachthallen (bei einer maximalen Tagesleistung von 8 Std.) wird mit 14.076 Rindern und 64.407 Schweinen oder 9.530 t Rind- bzw. Schweinefleisch angegeben.

3) Vgl. Holz, K.: Rentabilität der Vieh- und Fleischvermarktung, - Artikel in: Allgemeine Fleischerzeitung, Nr. 129 v. 28./29.10.1967.

Vieh- und Schlachthöfe, 2 private Schlachthäuser und eine kommunale Schlachtbahn. Die 14 Schlachthöfe produzierten im Jahre 1966 insgesamt 19.379 t Fleisch. Demgegenüber reichen die vorhandenen Anlagen für 93.205 t aus. Die durchschnittliche Auslastung lag bei 21%.¹⁾ Die einzelnen Schlachthöfe waren zwischen 11% und 27% ihrer Kapazität genützt. Von den Gesamtschlachtungen im Untersuchungsgebiet erfaßten 2 Schlachthöfe 50,8%, einer 10,3% und alle übrigen bewegten sich zwischen 1,8% und 5,6%.

Die unzureichende Kapazitätsausnützung der kommunalen Schlachthöfe kann durch inner- wie außerbetriebliche Rationalisierungsmaßnahmen²⁾ beseitigt werden. Daneben erscheint eine Gesamtplanung der Schlachthofkapazitäten unter Mithilfe staatlicher Raumordnungspolitik unentbehrlich zu sein. Bevor nun Vorschläge dazu unterbreitet werden, ist es zweckmäßig, auf die Wandlungen des Schlachthofsystems im Ausland einzugehen, um hieraus eventuell Nutzenwendungen für die Verhältnisse in der BRD zu ziehen.

2. Wandlungen des Schlachthofsystems im Ausland

Anhand einer Darstellung des Schlachthofsystems in Frankreich, Belgien und in den USA soll kurz herausgearbeitet werden, welche Nutzenwendungen sich für die kommunalen Schlachthöfe in der BRD ziehen lassen.

a) Frankreich

Das französische Gesetz über die Modernisierung der Fleischwirtschaft vom 8. Juli 1966 verfolgt die Absicht, für die gesamte Fleischproduktion hierzu geeignete hygienische Einrichtungen zu schaffen und deren Tätigkeitsbereiche festzulegen. Der französische Schlachthofplan sieht folgende Maßnahmen vor:³⁾

In einer ersten Phase sollen Schlachthäuser errichtet und ein Schlachtklassensystem, ähnlich wie in der BRD, eingeführt

- 1) Die Ausnützung der öffentlichen Schlachthauskapazitäten wird von einigen Autoren verschieden angegeben: vgl. Totzek, E.: Eine kritische Studie ..., a.a.O., S.369 (5-15%); vgl. die Ausführungen von Stamer auf S.85 der Arbeit (40%).
- 2) Vgl. S.272 ff., S.278 ff.
- 3) Vgl. Der Französische Fleischmarkt, a.a.O., S.18 f.

werden.¹⁾ Die Schlachthöfe sollen von Gesellschaften überwacht werden, in denen die Landwirte selbst mit mehr als 50% der Stimmen vertreten sind. Die Kontrolle der eigentlichen Vieh- und Schlachtmärkte soll jedoch weiterhin unter staatlicher Aufsicht stehen.

In einer zweiten Phase soll die landwirtschaftliche Fleischproduktion verbessert werden. Mit Hilfe von Erzeugergemeinschaften und von langfristigen Verträgen zwischen den Produzenten und den nachgelagerten Wirtschaftsstufen will man die Produktionsmenge und die Produktqualität steigern. Diese Einzelheiten wurden im Teil II dieser Arbeit bereits ausführlich behandelt.²⁾

In einer dritten Phase sind entscheidende Reformmaßnahmen für die derzeitige Vermarktungsstruktur vorgesehen. Für die Fleischproduktion verfügt Frankreich z.Zt. über 1.580 öffentliche Schlachthöfe, 140 private Versandschlachthöfe und 12.000 Privatschlachthöfe.³⁾ Die strukturellen Schwächen des Schlachthofwesens sollen verbessert und die Fleischmärkte sollen reorganisiert werden; zu diesem Zweck wurde für das gesamte Staatsgebiet ein Programm von Schlachthanlagen entworfen, das einen Endbestand von 594 öffentlichen und 170 privaten Versandschlachthäusern unter Ausschluß aller übrigen Schlachtstätten vorsieht.⁴⁾ Für den Bau und die Einrichtung dieser Schlachthöfe gelten einheitliche Leitsätze. Das Fließbandverfahren ist obligatorisch;⁵⁾ damit wird im Interesse der Wirtschaftlichkeit das Einzelmetzgersystem abgeschafft. Die Schlachtungen müssen von einem Beauftragten des Fleischerhandwerks zusammen mit

1) Vgl. S.175.

2) Vgl. S.171 ff.

3) Vgl. Casays, L.: Organisation und Förderung des Schlachthofwesens in Frankreich, in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 67.Jhrg./1967, Heft 7, S.312.

4) Vgl. Casays, L.: Organisation und Förderung ..., a.a.O., S. 312; vgl. ebenso Les Abattoirs Français, Sonderheft der Revue Technique Vétérinaire des Abattoirs et d'Hygiène Alimentaire, 2e Trimestre 1964, S.3: Aufgrund dieser Angaben aus dem Jahr 1964 sollten nach den Plänen 355 öffentliche Schlachthöfe mit einer Mindestleistung von 4.000 t/Jahr und 141 kleinere Schlachthöfe übrigbleiben.

5) Bei einer Jahresproduktion von 15.000-18.000 t können Taktstraßen, sonst Schlachtbänder eingerichtet werden.

Lohnschlachterkolonnen ausgeführt werden.

Ein Beispiel für diese Rationalisierung ist der Umbau des Zentralmarktes La Vilette in Paris. Im Jahre 1958 wurde die Konzentration des gesamten Fleischhandels aus den Markthallen zum Zentralmarkt beschlossen. Zusammen mit den erforderlichen Umbauten wurde der Schlachthof neu geplant. Durch die Konzentrierung des Fleischhandels sollen im Jahr durchschnittlich 350.000 t Rind-, Kalb- und Hammelfleisch und zusätzlich 80.000 t Schweinefleisch umgeschlagen werden.¹⁾ In dem Schlachthof wurden mehrere vollautomatische Fließbänder, die jedoch den Bedürfnissen der Fleischschau Rechnung tragen, eingerichtet.

Das Ziel des Schlachthofplanes ist also die staatlich gelenkte Konzentration der Schlacht- und Vermarktungseinrichtungen für Vieh und Fleisch und die Einführung wirtschaftlicher Arbeitsverfahren.

b) Belgien

In Belgien, das umfangreiche Fleischexporte in die EWG-Länder aufweist, haben von 228 bestehenden Schlachthöfen - darunter 106 öffentliche und 122 private Schlachthäuser - nur 84 Schlachteinrichtungen die Erlaubnis zur Ausfuhr von Fleisch erhalten, da allein sie den hygienischen Anforderungen entsprachen.²⁾ Weitaus die Mehrzahl der Schlachthöfe, nämlich 203, erreichen nicht einmal 40.000 Schlachtungen pro Jahr; das ist eine Zahl, die als Mindestansatz für die Existenzfähigkeit eines modernen Schlachthofes gilt.

Zu Beginn des Jahres 1967 hat eine ministerielle Arbeitsgruppe einen Plan zur Reorganisation der Schlachthöfe in Belgien vorgelegt. Nach dessen Vorstellungen sollen die Bezeichnungen "öffentliche Schlachthäuser" und "private Schlachthäuser" abgeschafft und nur mehr "offene Schlachthäuser", die für jedermann und jederzeit zugänglich sein sollen, eingeführt werden. Zu diesen Einrichtungen zählen öffentliche, private und industrielle Schlachthanlagen. Eine Mindestbetriebsgröße,

1) Vgl. Semichon, J., Walrand, S. und Fournier: Der Zentralmarkt La Vilette - Gestaltung und Bau, in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 66. Jhrg./1966, Heft 4, S.160.

2) Vgl. Artikel: Belgien muß Schlachthäuser sanieren, in: Blick durch die Wirtschaft, Nr.237 v. 12.10.1966.

die eine untere Norm an Schlachtungen von 40.000 Schweinen und 10.000 Stück Großvieh im Jahr vorsieht, wurde verbindlich festgelegt.¹⁾ Damit ist verbunden eine Standortplanung für Schlachthäuser, die sich nach den Schwerpunkten des Verbrauchs und der Produktion, nach den Verkehrsverbindungen und nach der Rentabilität richtet. Geplant ist u.a. die Einrichtung sog. offener Schlachthöfe in den fünf Großstädten des Landes.

Der Sanierungsplan wurde durch einen Kabinettsbeschluß ergänzt, der umfangreiche Rationalisierungsmaßnahmen vorsieht: Alle den sanitären Vorschriften nicht entsprechenden Schlachthäuser müssen in drei Jahren geschlossen werden. Die Einrichtungen, die den Vorschriften genügen, aber im Richtlinienplan nicht enthalten sind, können über ihre Zukunft selbst entscheiden.

Die zugelassenen Unternehmen sollen Zuschüsse für die Finanzierung von Investitionen erhalten. Entschädigungen sind für Betriebseinstellungen und Fusionen vorgesehen. Der belgische Schlachthofplan sieht also vor, Mindestbetriebgrößen festzulegen, Standorte zu planen und Anlagen zu schließen, die den sanitären Ansprüchen nicht genügen. Die Umstellungsmaßnahmen werden finanziell unterstützt.

c) USA

Die kommunalen Schlachthöfe in Europa, vor allem jedoch in der BRD, sind ausschließlich aus Gründen der Hygiene entstanden; sie bildeten zunächst eine Ansammlung von Einzelställen, in denen die Fleischer unter Wahrung gesundheitlicher und seuchenpolizeilicher Zielsetzungen ihre Schlachtungen vornahmen. Der leitende Grundsatz des Schlachthofbaues war die Isolierung, heute sind wirtschaftliche Aspekte hinzugetreten.

Die Entwicklung der Schlachthöfe in den USA ist dagegen anders verlaufen: In den USA gab es keinen handwerklich ausgebildeten Berufsstand der Fleischer. Die Fleischversorgung liegt in den Händen von Großbetrieben, womit den Metzgern nur der Verkauf von Fleisch und Fleischwaren obliegt. "Hier ist der Antrieb zur Zentralisierung (der Schlachtungen, d.Verf.)

¹⁾ 1. Artikel: Sanierungspläne für das Schlachthofwesen in Belgien, in: Die Fleischwirtschaft, 47.Jhrg./1967, Heft 12, S.1398.

in erster Linie aus dem wirtschaftlichen Bereich gekommen, obwohl die Hygiene nicht unberücksichtigt blieb. Auf dieser Linie ist der Schlachthof als Industriebetrieb konsequent weiterentwickelt worden."¹⁾

In den USA gibt es keine kommunalen Schlachthöfe, sie werden vielmehr als Privatunternehmen zur Erzielung von Unternehmergewinn geführt. Während die Schlachtungs- und Verarbeitungsstufe früher als ein Industriezweig mit hohem Grad an Konzentration und Marktmacht bezeichnet wurde²⁾, nimmt heute die Zahl der unabhängigen, mittleren Schlachtfirmen, die weitgehend auf eine Tierart spezialisiert und automatisiert sind, zu. Weiterhin ist es kennzeichnend, daß die Schlachtindustrie neue Standorte in den Erzeugergebieten wählt und auch Schlachthäuser in der Nähe großer gewerblicher Mästereien errichtet, die wiederum nahe den Verbraucherzentren liegen.³⁾

Die Schlachthäuser sind wesentlich stärker rationalisiert und größer als in der BRD. "Die hohen Löhne und die starke Konkurrenz zwingen die Betriebe, die Leistungsfähigkeit ihrer Anlagen durch stärkere Mechanisierung und bessere Organisation des Schlacht- und Verarbeitungsprozesses laufend zu erhöhen."⁴⁾ In rationellen Anlagen werden heute Tagesschlachtungen von 320 Rindern und 4.800 Schweinen erreicht.⁵⁾ Diese Zahlen entsprechen ungefähr den Wochenschlachtungen der größten Versand-schlachtereien und kommunalen Schlachthöfe in der BRD.⁶⁾

Die Schlachtungsindustrie zeichnet sich durch beträchtliche Überkapazitäten und durch niedrige Gewinne aus. Die Auslastung der Anlagen betrug in den Jahren 1950 - 1960 bei Rindern 73%

- 1) Hornung, H.: Schlachthofplanung in internationaler Sicht; in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 66. Jhrg./1966, Heft 12, S. 534.
- 2) Vgl. Leistner, L.: Fleischwirtschaft und Fleischforschung in den USA, in: Die Fleischwirtschaft, 47. Jhrg./1967, Heft 12, S. 1364 f.
- 3) Vgl. Freybe, C.: Auch in den USA gibt es in der Vieh- und Fleischwirtschaft Strukturwandlungen, in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 67. Jhrg./1967, Heft 12, S. 518.
- 4) Thomsen, H.: Supermarktorientierte Fleischwirtschaft ..., a.a.O., S. 19.
- 5) Vgl. Leistner, L.: Fleischwirtschaft und Fleischforschung ..., a.a.O., S. 1365.
- 6) Vgl. S. 70.

und bei Schweinen 65%.¹⁾ Der Nettogewinn der Schlachtunternehmen - gemessen am Umsatz - belief sich im Zeitraum 1947 bis 1964 auf ca. 0,8%; die Verzinsung des Aktivkapitals lag bei 4 bis 5%.²⁾

Von den 2957 Schlachthöfen, die im Jahre 1965 bestanden, wurden 570 Einrichtungen vom bundesstaatlichen Kontrolldienst erfaßt. In diesen Anlagen, die 4/5 aller Tiere schlachten, wird die Schlacht tier- und Fleischuntersuchung sowie die Überwachung der Betriebshygiene - ohne die obligatorische Trichinenbeschau - durch vom Unternehmen unabhängige Amtspersonen vorgenommen.³⁾

Das Beispiel der Schlachtindustrie in den USA zeigt, daß in diesem Land ebenso wie in Frankreich und Belgien Überkapazitäten mit geringer Verzinsung des Kapitals bestehen. Da die Betriebe als private Einrichtungen geführt werden, hängt ihre Existenzfähigkeit allein von einer wirtschaftlichen Unternehmensführung ab.

3. Einsatz staatlicher Maßnahmen für das kommunale Schlachthofwesen in der BRD

In den Ländern Frankreich und Belgien - vergleiche die Ausführungen auf den vorhergehenden Seiten - werden staatliche Maßnahmen zur Reorganisation der kommunalen Schlachthöfe ergriffen. In den USA dagegen hält sich der Staat - abgesehen von der bundesstaatlich überwachten Hygieneaufsicht - vollkommen aus der Vermarktung von Schlachtvieh und Fleisch heraus; die Schlachteinrichtungen werden ausschließlich als private Unternehmen geführt.

Die kommenden kurzen Ausführungen sollen andeuten, an welchen Punkten staatliche Maßnahmen für das kommunale Schlachthofwesen in der BRD ansetzen sollten. Der wichtigste Ansatzpunkt scheint das Problem der Überkapazitäten an privaten und kommunalen Schlachthöfen zu sein.

1) Vgl. Thomsen, H.: Supermarktorientierte Fleischwirtschaft ..., a.a.O., S.19.

2) Vgl. Thomsen, H.: Supermarktorientierte Fleischwirtschaft ..., a.a.O., S.19.

3) Vgl. Wagemann, H.: Das deutsche Schlachthofwesen - kritisch gesehen, in: Die Fleischwirtschaft, 47.Jhrg./1967, S.212.

a) Erfassung der vorhandenen Schlachthofkapazitäten

Eine Gesamtplanung aller öffentlichen und privaten Schlachtkapazitäten erscheint zweckmäßig. Sie ist jedoch nur in Form einer Gemeinschaftsarbeit der kommunalen Schlachthofverwaltungen und der einschlägigen Verbände unter Mitwirkung der zuständigen Ministerien möglich.¹⁾ Eine derartige Untersuchung setzt zuerst voraus, daß die vorhandenen privaten und öffentlichen Schlachtkapazitäten erfaßt werden und ihre Verteilung auf die einzelnen Standorte ermittelt werden. Eine Untersuchung dieser Art wird z.Zt. von der Bundesarbeitsgemeinschaft für das Vieh- und Schlachthofwesen in Zusammenarbeit mit dem Ministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten vorgenommen.²⁾

b) Entwicklung der Produktion

Der nächste Schritt im Rahmen einer staatlich unterstützten Reorganisation des kommunalen Schlachthofwesens ist die Feststellung der in Zukunft zu erwartenden Produktionsmengen an Schlachtvieh.³⁾ Weiterhin wichtig erscheint die Entwicklung der agrarischen Produktion in einzelnen Gebieten, wobei zwischen Überschuß- und Zuschußgebieten unterschieden werden muß.

c) Entwicklung der Vermarktung

In einem weiteren Punkt müssen die Strukturveränderungen der Absatzwege für Schlachtvieh und Fleisch ungefähr abgeschätzt werden.⁴⁾ Daraus läßt sich erkennen, inwieweit sich

1) Vgl. Hornung, H.: Planung städtischer Schlachthöfe heute, in: Die Fleischwirtschaft, 46.Jhrg./1966, S.623 ff; vgl. ebenso Schaffranke, E.: Kritische Betrachtung des KGSt-Gutachtens "Schlacht- und Viehhöfe" mit Verbesserungsvorschlägen, in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 65.Jhrg./1965, Heft 7, S.288 ff.: Die kommunale Gemeinschaftsstelle für Verwaltungsvereinfachung (KGSt) hat im Jahre 1964 eine Umfrage vorgenommen, um eine Versorgungszahl als Grundlage zur Beurteilung der Gesamtleistung eines Schlacht- und Viehhofes zu ermitteln. Das Ziel dieser Untersuchung war, über die quantitativen und qualitativen Faktoren bei den kommunalen Anlagen zu einer Leistungsgröße zu kommen, die wiederum die Basis für die Zuordnung zu einer betrieblichen Größenklasse bildet. - Nähere Einzelheiten über die Ergebnisse dieser Umfrage konnte der Verfasser von der KGSt nicht erhalten.

2) Vgl. Schreiben der Bundes-Arbeitsgemeinschaft für das Schlacht- und Viehhofwesen vom 11.12.1967.

3) Vgl. S.29 ff.

4) Vgl. S.68 ff., S.123 f.

Schlachtungen in der Be- und Verarbeitungsstufe sowie im Groß- und Einzelhandel auf den weiteren Bestand und die Standortorientierung der privaten und öffentlichen Schlachthöfe auswirken können.

d) Richtwerte für die Standort- und Kapazitätsplanung

Wenn die vorhandenen Schlachtkapazitäten und der zukünftige Schlachtviehanfall¹⁾ - unter Berücksichtigung der Wandlungen in der Vermarktung - gegenübergestellt werden, so lassen sich daraus Richtwerte für eine zukunftsorientierte Standort- und Kapazitätsplanung der Schlachthanlagen bilden. Diese Richtwerte sind als unverbindliche Angaben für Mindestbetriebsgrößen an bestimmten Standorten anzusehen. Es ist daher RASENACK zuzustimmen, wenn er sagt: "... Eine Konzentration der Schlachthöfe ist nach meiner und nach Auffassung maßgeblicher EWG-Kreise dringend erforderlich. Die Kapazität mancher Schlachthöfe ist in vielen Fällen oft nicht ausreichend, um ihre Existenz zu rechtfertigen."²⁾ Im Bundesgebiet existieren 58 Schlachthöfe mit einer Kapazität von 5.100 t bis 77.000 t (pro Jahr, d.Verf.). In Holland 10 Schlachthöfe bis 5.000 t. In Belgien 11 Schlachthöfe bis 5.000 t. In Frankreich 48 Schlachthöfe bis 5.000 t. In Italien 9 Schlachthöfe bis 5.000 t.³⁾

Entgegen den Beispielen Frankreich und Belgien, wo Mindestbetriebsgrößen zwingend vorgeschrieben werden, könnte in der BRD die Jahresleistung von 5.000 t als unverbindliche Norm für die Existenzfähigkeit von kommunalen Schlachthöfen vorgeschlagen werden. Das hätte zur Folge, daß von den 323 bestehenden kommunalen Schlachthöfen 205 Anlagen nicht die anzustrebende Betriebsgröße erreichen.

1) Eine derartige Untersuchung über die vorhandenen Schlachtkapazitäten und den Schlachtrinderanfall hat Drechsler, H.-D.: Die Vermarktung von Schlachtvieh ..., a.a.O., S. 114 ff. für die Verhältnisse in Schleswig-Holstein vorgenommen.

2) Rasenack, O.: Strukturwandel in der Fleischwirtschaft ..., a.a.O., S. 330.

3) Vgl. Rasenack, O.: Strukturwandel in der Fleischwirtschaft ..., a.a.O., S. 330: Nach den Ausführungen auf dieser Seite müßten die Zahlenangaben lauten: 5,1 t bis 77,0 t bzw. 5,0 t etc. Eine Rückfrage beim Autor dieses Artikels ergab, daß hier Druckfehler vorliegen. Die Zahlen müssen lauten, wie sie im Text stehen.

Der Einsatz staatlicher Maßnahmen zur Reorganisation des kommunalen Schlachthofwesens in der BRD sollte sich also nur darauf beschränken, die vorhandenen Schlachthofkapazitäten und ihre Standorte zu erfassen sowie eine unverbindliche Betriebsgrößennorm vorzuschlagen. Jeder weitere staatliche Eingriff in das kommunale Schlachthofwesen, der über die o.a. Maßnahmen und die Pläne zur Angleichung der Wettbewerbsbedingungen hinausgeht, ist abzulehnen. Die kommunalen Schlachthöfe müssen vielmehr versuchen, durch eigene außer- wie innerbetriebliche Rationalisierungsmaßnahmen aus ihrer Krise herauszukommen. "Es besteht kein Zweifel, daß der kommunale Schlachthof auch in Zukunft seine Bedeutung behalten wird. Der Zug zum industriellen Schlachthof wird jedoch beachtet werden müssen, da die Lebensfähigkeit von entscheidender Bedeutung sein wird. Die Betrachtung einer modernen Schlachthofanlage als Industriebetrieb, der nach wirtschaftlichen Grundsätzen rechnen muß, zwingt dazu, diese Anlagen nach modernsten Erfahrungen zu planen und einzurichten."¹⁾

IV. Rationalisierungsmöglichkeiten und ihre Auswirkungen

Wie schon am Ende des vorhergehenden Punktes und unter Punkt I betont worden war, müssen die kommunalen Schlachthöfe die Wirtschaftlichkeit in den Vordergrund ihres Handelns stellen. Die weitere Entwicklung der öffentlichen Anlagen zum Industriebetriebsähnlichen Unternehmen wird die Gemeinden zwingen, alle Rationalisierungsmöglichkeiten auszuschöpfen.

Alle Rationalisierungsmaßnahmen dienen der Kostensenkung; es geht hier einmal darum, die Vergeudung von Arbeitskraft, Werkstoffen und finanziellen Mitteln zu vermeiden und zum anderen darum, die Produktivität zu erhöhen:

Kostensenkung bedeutet also etwas Doppeltes:

"1. Steigerung der Leistung bei unverändertem Kostenumfang.

Das Mittel ist optimale Kapazitätsausnützung zur Er-

1) Hornung, H.: Schlachthofbau und Schlachthofeinrichtung unter Berücksichtigung der für die EWG geltenden Vorschriften, in: Die Fleischwirtschaft, 45. Jhrg./1965, Heft 9, S. 1046.

zielung minimaler Einheitskosten (fixe Kosten).

2. Ermäßigung des Kostenniveaus bei unveränderter Ausbringung: Mittel ist minimaler Verbrauch je Produkteinheit zur Erreichung minimaler Grenzkosten (variable Kosten)."¹⁾

In beiden Fällen wird eine Verbesserung der Wirtschaftlichkeit durch Kostensenkung je Leistungseinheit angestrebt: einmal optimale Kapazitätsausnützung (Senkung der fixen Kosten je Einheit) und zum anderen wirtschaftlicher Verbrauch (Senkung der variablen Kosten je Einheit).

"Beide Prinzipien zu realisieren und dadurch zu minimalen Kosten zu kommen, ist Aufgabe der Kostenpolitik. In ihrem Mittelpunkt steht die dispositive Lenkung der fixen Kosten, weil keine unmittelbare Abhängigkeit dieser Kosten der Leistungsbereitschaft vom tatsächlichen Leistungsumfang besteht und nichts teurer ist als ungenutzte Kapazität."²⁾

Für die weiteren Ausführungen soll der Begriff der Rationalisierung in die beiden Begriffe der außer- und innerbetrieblichen Rationalisierung gespalten werden.

1. Außerbetriebliche Rationalisierungsmaßnahmen und ihre Auswirkungen

a) Zusammenlegung bzw. koordinierte Neuschaffung von kommunalen Schlachthöfen

Die französischen und belgischen Pläne zur Reorganisation des kommunalen Schlachthofwesens haben das Ziel, überflüssige Kapazitäten abzuschaffen.³⁾ Durch die Zusammenlegung von vielen kleinen kommunalen wie privaten Schlachthöfen zu größeren Einheiten sollen optimale Betriebsgrößen an den dazu geeigneten Standorten geschaffen werden. Dieses Grundkonzept - nämlich die Zusammenlegung - wäre ein gutes Rationalisierungsmittel für das kommunale Schlachthofwesen in der BRD, nur daß

1) Mellerowicz, K.: Voraussetzungen und Wege erfolgswirksamer Kostensenkung, in: Gegenwartsfragen der Unternehmensführung, Festschrift Hasenack, Herne/Berlin 1966, S.466.

2) Mellerowicz, K.: Voraussetzungen und Wege erfolgswirksamer Kostensenkung ..., a.a.O., S.467.

3) Vgl. S.263 f., S.65 ff.

der Antrieb zur Errichtung größerer Betriebseinheiten von den Schlachthöfen bzw. Gemeinden selbst ausgehen muß.

Es gibt für die Zusammenlegung von kommunalen Schlachthöfen zu größeren Einheiten in der BRD einige Beispiele, die wegen ihrer prinzipiellen Bedeutung kurz erläutert werden sollen.

Ab 1. Januar 1967 ist der Schlachthof Wiesbaden der gemeinsame Schlachthof der beiden Städte Mainz und Wiesbaden.¹⁾ Da der Mainzer Schlachthof den hygienischen Bestimmungen nicht mehr entsprach und seine Renovierung ca. 15 Mio DM gekostet hätte, wurde von beiden Städten die Zusammenlegung vereinbart.²⁾ Für die Stadt Mainz ergeben sich hiermit erhebliche finanzielle Einsparungen, während die Schlachtanlagen in Wiesbaden besser ausgenutzt werden.³⁾

Ein weiteres interessantes Beispiel ist der Schlachthofneubau des Zweckverbandes "Schlachthof Niederberg".⁴⁾ Drei Gemeinden - nämlich die Städte Velbert, Heiligenhaus und Neviges - haben zusammen den o.a. Zweckverband gegründet, dem noch weitere Gemeinden beitreten können, und ein gemeinsames neues Schlachthaus errichtet. Der Zusammenschluß zu einer solchen Interessengemeinschaft kann ein Weg zur Lösung der wirtschaftlichen Probleme der kommunalen Schlachthöfe sein.

Bei dem Neubau wurde vor allem größter Wert auf die Wirtschaftlichkeit dieser Anlage gelegt (Verhältnisse zwischen Betriebsgröße, technischem Wirkungsgrad der Einrichtungen und Kapazitätsausnutzung). Es wurde eine komprimierte Anordnung der einzelnen Betriebsräume und ein kontinuierlicher Arbeitsablauf, die beide die geringsten Kosten je Leistungseinheit verursachen, erreicht. Diese innerbetrieblichen Faktoren verlangen jedoch eine Mindestbetriebsgröße, die ihrerseits eine genügende Kapazitätsauslastung voraussetzt.

1) Vgl. Rasenack, O.: Strukturwandel in der Fleischwirtschaft ..., a.a.O., S.329.

2) Vgl. Artikel: Zur Nachahmung empfohlen, in: CG-Monatsspiegel für Vieh und Fleisch, a.a.O., 31.Jhrg./1967, Heft 1, S.48.

3) Vgl. Artikel: Gute Zusammenarbeit Mainz-Wiesbaden, in: Allgemeine Fleischerzeitung, Nr.51 v. 29./30.4.1967. Nach diesen Angaben beträgt die Zuwachsrate an Schlachtungen 380 Stück Großvieh, 825 Schweine und 100 Kälber in der Woche (83%).

4) Vgl. Schulte zur Oven, von: Schlachthofneubau des Zweckver-

Der Standort des Schlachthofes wurde so gewählt, daß er einerseits ein weites landwirtschaftliches Produktionsgebiet erfaßt und andererseits ein Versorgungsgebiet von 160.000 Einwohnern im Hintergrund hat. Der Erfolg dieser sorgfältigen Planung und konsequenten Zusammenarbeit zeigt sich darin, daß die erwarteten Schlachtzahlen um fast 20% überschritten wurden.¹⁾

Die Gründung des "Zweckverbandes Kommunal-Schlachthof Wehrda" im Landkreis Marburg zielt ebenfalls darauf ab, für die Stadt Marburg, den Landkreis und andere benachbarte Gemeinden einen zentralen Schlachthof zu schaffen.²⁾ An diesem Gemeinschaftsprojekt, dessen Jahresschlachtleistung auf 6.000 t festgelegt wurde, werden der Landkreis, die Stadt, die Fleischer-genossenschaft Marburg und die Raiffeisen-Beteiligungsgesellschaft, Kassel, finanziell beteiligt sein.³⁾

Die Gemeinde Neustadt (Weinstraße) hat nach dem Umbau ihres Schlachthofes, bei dem auch die Entwicklung zur Totvermarktung berücksichtigt wurde, die Nachbarstädte Lambrecht und Haßloch aufgefordert, die eigenen Schlachthöfe zu schließen und den modernisierten Neustädter Schlachthof gemeinsam zu benützen.⁴⁾

Alle angeführten Beispiele zeigen die Möglichkeit einer Rationalisierung durch Zusammenlegung bzw. koordinierte Neuschaffung kommunaler Anlagen. Ziel dieser Maßnahmen ist es, an geeigneten Standorten dem Bedarf entsprechende Betriebsgrößen zu schaffen und damit überflüssige Schlachthofkapazitäten zu verkleinern bzw. bei Neugründungen die Schaffung von Überkapazitäten zu vermeiden. Die geschilderten Vorbilder wären ein nachahmenswertes Beispiel besonders für Nordrhein-Westfalen⁵⁾,

bandes "Schlachthof Niederberg", in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 67.Jhrg./1967, Heft 4, S.157 ff.

- 1) Vgl. Schulte zur Oven, von: Schlachthofneubau ..., a.a.O., S.157 f.
- 2) Vgl. Artikel: Einigung über Schlachthofprojekt, in: Allgemeine Fleischerzeitung, Nr.96 v. 12./13.8.1967.
- 3) Mündliche Auskunft der Schlachthofverwaltung Marburg vom 29.1.1968.
- 4) Vgl. Artikel: Schlachthof Neustadt umgebaut, in: Allgemeine Fleischerzeitung, Nr.96 v. 12./13.8.1967.
- 5) Vgl. Leitsätze des Deutschen Städtetages für Neubau und Umbau von Schlacht- und Viehhöfen (Stand 1963), hrsg.v. Dt. Städtetag, Köln 1963, S.1: "In dicht besiedelten Räumen ist

wo auf engstem Raum 12 kommunale Großschlachthöfe bestehen, an denen die Schlachtungen in den vergangenen Jahren trotz erhöhten Fleischverbrauchs nur geringfügig zugenommen haben.¹⁾ Die Ausführungen über die finanzielle Lage dieser Schlachthöfe²⁾, wobei in Zukunft noch die Angleichung der Wettbewerbsbedingungen einen stärkeren Druck ausüben, machen die Notwendigkeit einer Ausschöpfung aller Rationalisierungsmöglichkeiten durch Zusammenlegung bzw. gemeinsame Neuerrichtung von Anlagen deutlich.

Es ergibt sich jedoch bei der Ausnützung dieser Rationalisierungsmöglichkeit das Problem, daß die städtischen Fleischer, die bisher Benutzer der Anlagen waren, keine am Ort gelegene Schlachtstätte mehr besitzen. Entweder müssen die Fleischer weitere Anfahrtswege zu den zusammengelegten Betriebsstätten in Kauf nehmen, oder sie können zu verstärktem Fleisch-Teilstückeinkauf auf dem Fleischmarkt oder bei Versandschlachtereien übergehen. Eine andere interessante Lösungsmöglichkeit ist die Gründung des ersten deutschen handwerkseigenen Schlachthofes in Lohr (Main), der nicht Eigentum einer auf Innungsbasis bestehenden Genossenschaft ist. Dieser Versuch scheiterte jedoch an der ungenügenden Ausnützung der Anlagenkapazität, so daß aufgrund steigender Kosten die Gebühren erhöht werden mußten. Die Folge war, daß der Schlachthof geschlossen werden mußte.³⁾ Das o.a. Problem kann also nicht in der hier vorgenommenen Form gelöst werden. Die weitere Entwicklung wird die Fleischer zwingen, auf die Eigenschlachtung zu verzichten.⁴⁾

der Möglichkeit einer gemeinschaftlichen Erfüllung der Aufgaben der Schlacht- und Viehhöfe durch mehrere benachbarte Gemeinden der Vorrang zu geben."

1) Vgl. Willers, B.: Fleischabsatz im Umbruch ..., a.a.O., S. 202: Danach haben die Schlachtungen an den 12 Großschlachthöfen in NRW von 1957-1964 bei Rindern nur um 1%, bei Schweinen nur um 2% zugenommen.

2) Vgl. S.73 f., S.65 ff.

3) Vgl. Artikel: Schlachthofhoffnungen wurden nicht erfüllt, in: Allgemeine Fleischerzeitung, Nr.149 v. 13.12.1967: Der Schlachthof, der eine Schlachtkapazität von 60 Schweinen je Stunde hat, wurde wöchentlich nur an 1-2 Tagen ausgenutzt.

4) Vgl. diese Tatsache als Rationalisierungsmöglichkeit auf S.279 f.

b) Zusammenarbeit von kommunalen Schlachthöfen mit
Be- und Verarbeitungsunternehmen

Ein Mittel zur zusätzlichen Ausnützung der vorhandenen Kapazitäten ist die Zusammenarbeit dieser Einrichtungen mit Be- und Verarbeitungsunternehmen. Die kommunalen Schlachthöfe stellen ihre Schlacht- und Kühlanlagen den Versandschlachtereien oder Fleischwarenfabriken gegen die Bezahlung von Miete oder Pacht zur Verfügung an den Tagen, wo die Kapazitäten sonst nicht ausgenützt werden.

In den norddeutschen Erzeugergebieten hat sich an vielen Orten¹⁾ eine Zusammenarbeit zwischen kommunalen Schlachthöfen und privaten sowie genossenschaftlichen Versandschlachtereien entwickelt. Diese Kooperation war für die in diesem Gebiet liegenden städtischen Schlachthöfe notwendig geworden, um zu verhindern, daß private oder genossenschaftliche Versandschlachthöfe in der Nähe dieser Städte angelegt wurden. Ein negatives Beispiel ist der Neubau des genossenschaftlichen Versandschlachthofes Bad Bramstedt vor den Toren Hamburgs.²⁾

Die positive Folge der Zusammenarbeit von kommunalen Schlachthöfen mit privaten oder genossenschaftlichen Unternehmen ist, daß bereits vorhandene Anlagen besser ausgenützt werden. Diese Form der Kooperation stärkt die Wettbewerbsfähigkeit der öffentlichen Einrichtungen und verhindert eine Kapitalfehlleitung durch den Aufbau nicht notwendiger Schlachthofkapazitäten. Diese Rationalisierungsmaßnahme ist jedoch nicht als Allheilmittel anzusehen, da ihre Anwendbarkeit von dem Standort und von den technischen Einrichtungen des betreffenden Schlachthofes abhängig ist. Ein guter Erfolg dürfte in Überschußgebieten zu erwarten sein, in Zuschußgebieten jedoch nur, wenn die dort gelegenen Schlachthöfe ein entsprechend großes agrarisches Hinterland besitzen.

1) Vgl. Totzek, E.: Eine kritische Studie ..., a.a.O., S.370: Eine derartige Zusammenarbeit besteht in den Städten Bremen, Bremerhaven, Oldenburg, Delmenhorst, Nienburg, Stade, Verden, Uelzen, Osnabrück und Lüneburg.

2) Vgl. Artikel: Richtfest in Bad Bramstedt, in: CG-Monatspiegel für Vieh und Fleisch a.a.O., 31.Jhrg./1967, Nr.11/12, S.20: Dieser Versandschlachthof wird an einem verkehrsgünstigen Standort als größte Einrichtung ihrer Art in der BRD mit einem Kostenaufwand von 9,5 Mio DM errichtet.

Die o.a. Zusammenarbeit kommunaler Anlagen mit Be- und Verarbeitungsunternehmen wirkt sich auf den Betriebscharakter der Schlachthöfe aus. Diese Einrichtungen entwickeln sich, je mehr z.B. die Versandschlachtungen zunehmen, zu wirtschaftlichen Unternehmen¹⁾, bei denen die gesetzlich verankerte Monopolstellung immer mehr aufgeweicht wird. Die Kooperation der norddeutschen Schlachthöfe mit Versandschlachtereien hat auch dazu geführt, daß sich die kommunalen Anlagen gegenseitig durch die Förderung der Direktzufuhren von Schweinen für den Versandschlachtbetrieb Konkurrenz machen.²⁾

Diese Entwicklung zeigt, daß sich die Gemeinden um eine optimale Ausnutzung ihrer Anlagenkapazitäten bemühen; sie wollen damit die Schlachthofgebühren - d.h. eine möglichst geringe Belastung je kg Fleisch durch diese Gebühren - senken. Verminderte Benutzungsgebühren können insofern ein wichtiges Mittel sein, damit die kommunalen Schlachthöfe auch nach der Aufhebung der Ausgleichsgebühren³⁾, die zur Senkung der Benutzungsgebühren verwendet werden müssen, wettbewerbsfähig bleiben.

Ein weiteres Beispiel im süddeutschen Raum ist die Zusammenarbeit zwischen der Südfleisch GmbH und der Stadt Hammelburg.⁴⁾ Auch hier war das Streben der Gemeinde, einen Partner für die laufende Ausnützung der Anlagen zu finden, der Grund für die Kooperation. Für die Südfleisch bedeutet die Zusammenarbeit einen rationellen und preisgünstigen Weg für die Fleischverwertung, während die ursprünglich geplante Errichtung von eigenen Schlachthanlagen beträchtliche finanzielle Anfangsverluste gebracht hätte.

Die Stadt Hamburg hat zur Lösung ihres Schlachthofproblems folgenden Vorschlag entwickelt:⁵⁾ Neben einer Auflösung von

1) Vgl. die Ausführungen zur Typologisierung der kommunalen Schlachthöfe auf S.244 f.

2) Vgl. Totzek, E.: Eine kritische Studie ..., a.a.O., S.371: So haben Städte mit unterschiedlichen Einwohnerzahlen wie z.B. Bremen (600.000 E.), Oldenburg (150.000 E.), Delmenhorst (60.000 E.) etwa (260.000) gleichgroße Schweineschlachtungen.

3) Vgl. S.254 f.

4) Vgl. Wasmer, O.: Im Umbruch: genossenschaftliche Vieh- und Fleischvermarktung, in: Raiffeisen-Rundschau, 19.Jhrg./1967, Heft 11, S.462.

5) Vgl. Artikel: Die Aufgabe und Wettbewerbslage der Schlachthöfe, in: Allgemeine Fleischerzeitung, Nr.75 v.22.6.1968.

zwei Viehmärkten in verschiedenen Stadtteilen (Sternschanze und St. Pauli) soll eine Zusammenarbeit mit den Benutzern der kommunalen Schlachthanlagen insofern angestrebt werden, als sich diese Firmen zu einer Betriebsgesellschaft zusammenschließen sollen, welche als wirtschaftliche Einheit in der Lage wäre, eine dem Bedarf entsprechende Anlage wirtschaftlich zu betreiben. Die Benutzer sind bereit, größere Investitionen auf eigene Kosten vorzunehmen, um Räume und Einrichtungen der sich wandelnden Aufgabenstellung der kommunalen Schlachthöfe anzupassen.

c) Konzentration von sanitären Einrichtungen der Schlachthöfe

Die kommunalen Einrichtungen sind verpflichtet, Seuchenschlachthöfe, Freibänke und bakteriologische Fleischuntersuchungsstellen zu unterhalten. An früherer Stelle¹⁾ war der Vorschlag unterbreitet worden, die Kosten dieser sanitären Anlagen den Benutzern anzulasten und somit die Haushalte der kommunalen Schlachthöfe von den Kosten zur Unterhaltung dieser Einrichtungen zu entlasten. Es bietet sich jedoch die Möglichkeit, diese Kosten dadurch zu senken, daß die jedem Schlachthof angeschlossenen sanitären Anlagen zu größeren Einheiten zusammengefaßt werden. Mit der Schaffung von genügend großen Seuchenschlachthöfen und Fleischuntersuchungsstellen an zentralen Orten und mit der Einführung eines gut arbeitenden Transportsystems ist die Gewähr gegeben, daß diese zentralen Einrichtungen auch im Notfall ausreichen.²⁾

2. Innerbetriebliche Rationalisierungsmöglichkeiten und ihre Auswirkungen

Die Ausführungen über die außerbetrieblichen Rationalisierungsmaßnahmen haben deutlich gemacht, daß sich die kommunalen Schlachthöfe optimale Betriebsgrößen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit schaffen müssen. Diese Verbesserungsmöglichkeiten sollten mit innerbetrieblichen Rationalisierungsvorhaben zur Kostensenkung verbunden werden, die nun im einzelnen dargelegt werden.

1) Vgl. S.256 f.

2) Über die vorgesehene Aufhebung der Freibänke im Rahmen der Neugestaltung des Fleischhygienerechts vgl. S.279.

a) Abstoßen unrentabler Betriebsteile

Eine wirtschaftliche Betriebsführung der kommunalen Schlachthöfe verlangt, daß die unrentablen Betriebsteile festgestellt werden; das ist Aufgabe der Kostenrechnung, die in einem späteren Kapitel behandelt wird.¹⁾ In einem früheren Punkt war für die Abschaffung des Lebendviehmarktes plädiert worden;²⁾ mit der Beseitigung dieser Markteinrichtung, die von den Gemeinden hohe Zuschüsse erfordert, lassen sich erhebliche Unkosten einsparen. In gleicher Weise muß auch die Zusammenlegung der sanitären Einrichtungen zu größeren Einheiten betrieben werden. Nach den ersten Beratungen über das neue Fleischhygienerecht ist der Wegfall des Verkaufs von minderwertigem Fleisch über die den kommunalen Schlachthöfen angeschlossenen Freibänke vorgesehen.³⁾ Die Schließung dieser für die öffentlichen Anlagen unrentablen Einrichtungen ist ebenfalls ein Rationalisierungsmittel.

b) Einführung rationeller Arbeitsmethoden

aa) Abschaffung der Einzelschlachtungen des Fleischerhandwerks in den kommunalen Schlachthöfen

An früherer Stelle war die Arbeitsweise des Fleischerhandwerks als einer der Faktoren bezeichnet worden, die zu der Krise der kommunalen Schlachthöfe beigetragen haben. Bisher sind an vielen Schlachthöfen die Fleischer zu Wochenbeginn zum Einkauf an den Viehmarkt gegangen und haben das erworbene Schlachtvieh anschließend in den kommunalen Anlagen geschlachtet. Diese unwirtschaftliche Arbeitsweise, die z.T. die ungenügende Kapazitätsauslastung der kommunalen Anlagen verursacht hat, wäre heute längst überholt, wenn die Konkurrenz die Fleischer zur Rationalisierung zwingen würde. Das Fleischerhandwerk muß jedoch in den einzelnen Schlachthöfen einheitliche Gebühren entrichten, so daß sich in diesem Berufszweig - im Gegensatz zu anderen Handwerksberufen - kein Zwang zur Aufgabe dieser Arbeitsmethode einstellt.⁴⁾ Ein anderes Druckmittel ist jedoch

1) Vgl. S.283 ff.

2) Vgl. S.230 ff., S.248 f.

3) Vgl. Artikel: Freibank-Verkauf wird fortfallen, in: Allgemeine Fleischerzeitung, Nr.14 v. 31.1.1968.

4) Vgl. Wiese, K.: Rationalisierung von Schlachthofanlagen und Schlachthofeinrichtungen, Hannover 1955, S.9.

der Arbeitskräftemangel, der die Fleischer zur Änderung ihrer Tätigkeit veranlaßt.¹⁾

Die Aufhebung des Lebendviehmarktes als Markttort zwänge die Fleischer zur Aufgabe ihrer Tätigkeit im Einkauf von Lebendvieh. Damit wäre für die Metzger die Grundlage entfallen, die Einzelschlachtung im kommunalen Schlachthof weiterhin auszuüben. Es dürfte nicht zweckmäßig sein, den Fleischern - wenn sie nach Aufhebung des Viehmarktes ihr Vieh z.B. auf dem Land kaufen - die Eigenschlachtung im Einzelverfahren in den kommunalen Schlachthöfen zu erlauben. Die Abschaffung dieser Arbeitsmethode wäre für die öffentlichen Einrichtungen ein großes Rationalisierungsmittel, wenn an deren Stelle die Schlachtung im Fließbandverfahren mit Lohnschlachtergruppen treten würde. Es wäre hier an die Übernahme der französischen Neuregelung zu denken²⁾, wonach ein Beauftragter des Fleischerhandwerks zusammen mit den Agenturen das Schlachtvieh durch Lohnschlachterkolonnen schlachten läßt.

Das Fleischerhandwerk sieht jedoch in der Abschaffung der Einzelschlachtungen einen Eingriff in seine bisherige handwerkliche Tätigkeit, wozu auch das Schlachten gehört. Es ist jedoch jetzt schon vorauszusehen und z.T. auch schon Wirklichkeit geworden, daß das Fleischerhandwerk die Eigenschlachtung wird aufgeben müssen und mehr zum Einkauf von Teilstücken, Vierteln und Hälften übergeht.³⁾

Weiterhin wird vom Fleischerhandwerk betont, daß sich nur schlachtwarmes Fleisch zur Herstellung guter Wurst eignet; damit soll bewiesen werden, daß die Fleischer ihre ursprüngliche Arbeitsweise beibehalten müssen. Es ist jedoch wissenschaftlich bewiesen, daß man das natürliche Adenosintriphosphat - als bestes Mittel für die Brätbildung und Aromatisierung - im Fleisch durch Zerkleinerung des Rohstoffes, mit einer Salzung von 2% und einem Gefrierprozeß von -20°C so erhalten kann, daß die Bindefähigkeit des Fleisches mehrere Monate bestehen bleibt und die Konservierung der Fleischbindekraft besser ist als es durch einen Zusatz von Polyphosphaten erreicht werden

1) Vgl. S.99 ff., S.123.

2) Vgl. S.263 f.

3) Vgl. S.99 ff., S.123.

kann.¹⁾ Es gibt keine gewichtigen Gründe gegen die Abschaffung der Einzelmetzger-Schlachtungen in den kommunalen Schlachthöfen. Vielmehr drängen mehrere Tatsachen - nämlich die schlechte Ausnützung der Kapazitäten und die Tendenz zum Einkauf von bereits geschlachtetem Fleisch - darauf hin, diese Arbeitsweise der Fleischer aus den kommunalen Schlachthöfen für immer zu verbannen.

bb) Schlachtung im Fließbandverfahren

Entgegen dem Verfahren der Einzelschlachtung wird die Fließbandarbeit allgemein wie folgt charakterisiert: "Erfolgt die Anordnung der Betriebsmittel und der Arbeitsplätze nach dem Produktionsverlauf (hier nach dem Ablauf des Schlachtprozesses, d.Verf.), d.h. vollzieht sich der Durchfluß des Materials vom Rohstoff bis zum Fertigprodukt von Produktionsstufe zu Produktionsstufe ohne Unterbrechung, so spricht man von Fließfertigung. Die Arbeitsgänge erfolgen pausenlos und zeitlich genau aufeinander abgestimmt. Ihre präziseste Ausbildung erfährt die Fließfertigung durch Verwendung von Fließbändern (Fließbandfertigung)."²⁾ Mit Hilfe von Fließbändern, auf denen die Schlachttiere von Arbeitsplatz zu Arbeitsplatz befördert werden, wird der Schlachtprozeß beschleunigt. Die Arbeitszerlegung erreicht hier ihre höchste Stufe, ebenso die Spezialisierung.

Der Vorteil der Fließbandschlachtung liegt vor allem in der Verkürzung der Durchlaufzeiten an den einzelnen Arbeitsstellen.³⁾ Die Folge davon ist, daß in einem kontinuierlichen Ablauf der Schlachtungen wesentlich höhere Stückzahlen je Tag oder je Woche zu erreichen sind und die Anlagenkapazität durch täglich gleich hohe Schlachtziffern besser ausgenützt werden. Damit entfallen auf die geschlachtete Einheit erheblich geringere Kosten als bei der Einzelschlachtung. Die Schlachtungen

1) Vgl. Hamm, R.: Brühwurst mit höchster Bindekraft, in: Allgemeine Fleischerzeitung, Nr.52 v. 30.4.1966.

2) Wöhe, G.: Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 7.neubearbeitete und erweiterte Auflage, Frankfurt-Berlin 1967, S.188.

3) Die wichtigsten Stellen im Schlachtprozeß sind: Betäuben, Ausbluten, Abhäuten bzw. Abbrennen der Borsten, Ausschachten, Halbieren, Fleischuntersuchung, Klassifizierung und Verwiegen der Hälften.

werden von sog. Lohnschlachtergruppen ausgeführt, die nach der Stückzahl der geschlachteten Tiere im Gruppen-Akkordlohn bezahlt werden. Da die Arbeiter immer die gleichen Handgriffe verrichten, erlangen sie eine große Geschicklichkeit, die eine Beschleunigung des Arbeitstempos gegenüber anderen Schlachtfahrverfahren erlaubt. Mit der Einführung der Fließbandschlachtung würde in den kommunalen Schlachthöfen die gleiche Arbeitstechnik zur Anwendung kommen wie in den Versandschlachtereien.

Vor der Übernahme der Fließbandschlachtung in den kommunalen Schlachthöfen ist jedoch folgendes zu beachten: Mit diesem Arbeitsverfahren können unter Beibehaltung der vorhandenen Räumlichkeiten wesentlich mehr Tiere pro Tag oder pro Woche geschlachtet werden. Die Fließbandschlachtung ermöglicht es - wenn eine Steigerung der Anlieferungen nicht erfolgen kann -, daß die notwendige Betriebsgröße verringert wird; damit wird eine Kostensenkung gegenüber der vorherigen Größe des Schlachthofes erreicht. Bei der Planung neuer Arbeitsmethoden ist besonders Wert darauf zu legen, daß im Arbeitsablauf kein Engpaß auftreten kann.¹⁾ Das setzt eine genaue Abstimmung der Kapazitäten an den einzelnen Funktionsstellen im Schlachtprozeß voraus. Möglichkeiten zur Beseitigung solcher Engpaßstellen sollen im kommenden kurz dargelegt werden.

cc) Einführung der geteilten Fleischuntersuchung

An früherer Stelle war schon im Rahmen der Angleichung der Wettbewerbsbedingungen über die Zulassung der geteilten Fleischuntersuchung gesprochen worden.²⁾ Unter Wahrung von bestimmten Voraussetzungen³⁾ dürften wohl keine Bedenken gegen diese Arbeitsmethode bestehen, so daß sich ein Engpaß im Fließband-

1) Vgl. Gutenberg, E.: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Band I "Die Produktion", Berlin-Göttingen-Heidelberg 1951, S. 125 f.: Alle Planung hat sich auf den schwächsten Teilbereich betrieblicher Betätigung, in diesem Sinne auf den Minimumsektor, einzurichten. Das "Ausgleichsgesetz" der Planung, d.h. die Dominanz des Minimumsektors - hier im Ablauf des gesamten Schlachtprozesses - besagt, daß sich die übrigen Teilbereiche zuerst auf das schwächste Glied ausrichten müssen, jedoch dann nach einer Beseitigung dieses Engpasses getrachtet werden muß.

2) Vgl. S. 251 f.

3) Vgl. S. 252

schlachtprozeß, der nach den Bestimmungen über die ungeteilte Fleischschau bestehen würde, vermeiden läßt.

dd) Klassifizierung und Verwiegung im geschlachteten Zustand

Nach den Ausführungen über die Abschaffung des Lebendviehmarktes¹⁾ wird die Klassifizierung und Verwiegung der geschlachteten Hälften von Rindern und Schweinen am Ende des Schlachtprozesses stehen, während diese Tätigkeiten bei dem heutigen System der Lebendviehvermarktung noch aus dem Schlachtprozeß vollkommen ausgegliedert sind. Die zusätzliche Übernahme dieser beiden wichtigen Funktionen in den Arbeitsgang des Schlachtens kann nur erfolgen, wenn der Fließbandprozeß durch diese Handlungen nicht behindert wird.²⁾ Der Einsatz von unabhängigem, geschultem Personal, das in ausreichender Zahl vorhanden sein muß, wird jedoch die Bildung eines Engpasses vermeiden.

ee) Ausbau der Kühl- und Gefrieranlagen

An vielen Schlachthöfen sind die Kühl- und Gefrieranlagen sehr klein bemessen, da die bisherige Arbeitsweise der Fleischer eine umfangreiche Lagerhaltung nicht bedingte. Mit der Fließbandschlachtung werden kontinuierlich höhere Fleischmengen anfallen, die nach der Schlachtung gemäß den gesetzlichen Vorschriften erst einmal einem ausreichenden Kühlprozeß unterzogen werden müssen. Der Ausbau der Kühl- und Gefrieranlagen ist neben der technischen Modernisierung des Schlachtprozesses ein wichtiges Mittel, um andere Be- und Verarbeitungsunternehmen zur Zusammenarbeit mit kommunalen Schlachthöfen zu gewinnen. Die Zusammenstellung großer und qualitativ einheitlicher Posten an Hälften und Vierteln ist nämlich eine wesentliche Tätigkeit z.B. der Versandschlachtereien, die jedoch nur möglich ist, wenn der Schlachthof über ausreichende Kühl- und Gefrieranlagen verfügt.

c) Einführung der Kostenrechnung als Mittel wirtschaftlicher Betriebsführung in den kommunalen Schlachthöfen

Für die Haushaltsführung der Gemeindebetriebe gilt die

1) Vgl. S.230 ff., besonders S.235 ff.

2) Vgl. die kritischen Ausführungen zum Bochumer Vermarktungstest auf S.218 f.

Kameralistik.¹⁾ Mit der erweiterten Kameralistik können neben den Grundkosten (betrieblicher Normalaufwand) auch die Zusatzkosten (kalkulatorischen Kosten) erfaßt werden. Da die kommunalen Schlachthöfe zu einer wirtschaftlichen Betriebsführung gezwungen werden, soll kurz die Bedeutung der Kostenrechnung für diese öffentlichen Einrichtungen dargelegt werden. Aufgabe der Kostenrechnung ist die Erfassung, Verteilung und Zurechnung der Kosten, die bei der betrieblichen Leistungserstellung im kommunalen Schlachthof entstehen, zu folgenden Zwecken:²⁾

1. Feststellung der Kostengestaltung des Betriebes für eine wirtschaftliche Leistungserstellung.
2. Aufbereitung von Unterlagen für die Gebührengestaltung und die Berechnung sonstiger Dienstleistungen.
3. Bereitstellung von Unterlagen für die Statistik und die Planung.
4. Ermöglichung von inner- und zwischenbetrieblichen Vergleichen.

Diesen angeführten Zwecken dient die Kostenrechnung mit den Teilgebieten der Betriebsabrechnung und der Selbstkostenrechnung.

aa) Betriebsabrechnung

Die Betriebsabrechnung - als Periodenrechnung - ermittelt in der Kostenartenrechnung die Arten der Kosten, die in dem Schlachthof angefallen sind, und verteilt als Kostenstellenrechnung die Kostenarten auf die einzelnen Kostenstellenbereiche.

Mit der Kostenstellenrechnung soll eine Kontrolle der wirtschaftlichen Betriebsführung in den einzelnen Tätigkeitsbereichen durch den Vergleich von Kosten und Leistungen erreicht werden.

Die Verteilung der Kosten erfolgt auf einem Betriebsabrechnungsbogen, bei dem in vertikaler Anordnung die Kostenarten stehen, die auf die horizontal angeordneten Kostenstellen nach

1) Vgl. weitere Ausführungen zum Begriff der Kameralistik: Artikel "Kameralistik", in: Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, Band III, 3.Aufl., Stuttgart 1958, S.2936 ff.
2) In Anlehnung an Wöhe, G.: Einführung ..., a.a.O., S.645 f.

ihrem entsprechenden Anteil (Kostenverursachungsprinzip) verteilt werden.¹⁾

bb) Kostenträgerrechnung

Die Selbstkostenrechnung erlaubt als Kostenträger-Stückrechnung - aufgebaut auf der Kostenarten- und Kostenstellenrechnung - die Zurechnung der Kosten auf die einzelne Leistungseinheit. Damit kann durch die Ermittlung der Selbstkosten die Grundlage geschaffen werden, kostenechte Gebühren in den kommunalen Schlachthöfen festzustellen. Für die Kostenträger-Rechnung gibt es verschiedene Formen: Die Ist-Kostenrechnung erfaßt die tatsächlich angefallenen Zahlenwerte (Istkosten) ohne Eliminierung von Zufälligkeiten; sie ist also eine Vergangenheitsrechnung. Mit der Plankostenrechnung werden aufgrund von detaillierten Berechnungen und Messungen unter Einschluß zukünftiger Erwartungen die Kosten für die Kostenstellen und Kostenträger quasi als Norm vorgegeben. Die sich zwischen Plan- und Ist-Kosten ergebenden Differenzen werden erfaßt und sind ein wichtiges Instrument der Kostenkontrolle, das auch in den kommunalen Schlachthöfen Anwendung finden sollte.

cc) Einführung von Betriebsvergleichen

"Unter Betriebsvergleich versteht man den Vergleich betrieblicher Vorgänge, Entwicklungen und Zustände entweder innerhalb eines Betriebes zu verschiedenen Zeiten (innerbetrieblicher Vergleich) oder in verschiedenen Betrieben eines oder mehrerer Wirtschaftszweige (zwischenbetrieblicher Vergleich)."²⁾

Mit dem innerbetrieblichen Vergleich können in kommunalen Schlachthöfen im Zeitablauf Veränderungen der Organisation, der Arbeitsabwicklung, der Kosten und des Ausnutzungsgrades der Anlagen verfolgt werden.

Der zwischenbetriebliche Vergleich von Kostenarten und Kostenstellen, besonders jedoch der Kostenträgervergleich, wäre ein geeignetes Mittel für kommunale Schlachthöfe, Fehlerquellen in der Arbeitsweise und Organisation aufzudecken. SCHAFFFRANKE

1) Zur zweckmäßigen Gestaltung eines Betriebsabrechnungsbogens für kommunale Schlachthöfe vgl. Schafffranke, E.: Die wirtschaftliche Betriebsführung und ihre Rechtfertigung, in: Die Fleischwirtschaft, 44. Jhrg./1964, Heft 11, S. 1137 ff.

2) Wöhe, G.: Einführung ..., a.a.O., S. 720.

weist anhand von praktischen Beispielen innerbetrieblicher Vergleiche am Schlachthof Dortmund die Zweckmäßigkeit dieser Einzeluntersuchungen nach.¹⁾ Die Auswertung von in gleicher Weise aufgebauten zwischenbetrieblichen Vergleichen mehrerer Schlachthöfe könnte Ansatzpunkte für Rationalisierungsmaßnahmen geben.

dd) Einführung der Investitionsrechnung im Bereich der kommunalen Schlachthöfe

Die Investitionsrechnung in erwerbswirtschaftlichen Unternehmen bildet einen Teil der zukunftsgerichteten Investitionsentscheidung. Mit dieser Rechnung werden verschiedene Alternativen in der Entscheidungsbildung beurteilt und nach Wirtschaftlichkeit sowie Dringlichkeit geordnet. Es ist die Frage zu stellen, ob die in der Privatwirtschaft zur Gewinnmaximierung und zur Erhaltung des Anlagevermögens eingesetzten Verfahren der Investitionsrechnung nicht auch im kommunalpolitischen Bereich - speziell bei Investitionsentscheidungen in kommunalen Schlachthöfen - Eingang finden können.

Im Haushaltsrecht der Gemeinden findet sich die Regelung, daß Mittel für bauliche Investitionen erst dann in den Haushaltsplan eingesetzt werden dürfen, wenn Pläne, Kostenberechnungen und Ausführungsbestimmungen vorliegen. Zur Erfüllung dieser Vorschriften wird der Vordruck DIN 276, der alle zukünftigen reinen Baukosten erfaßt, verwendet. "Hierauf gestützte Entscheidungen haben lückenhafte Grundlagen, denn der Vordruck enthält keinerlei Folgekosten, seien es nur künftige Personal- oder Sachkosten, Zinsen oder Tilgung."²⁾ Da die bisherigen Verfahren im öffentlichen Bereich also keine genaue Investitionsvorbereitung und Investitionskontrolle ermöglichen, ist die obengestellte Frage zu bejahen.

Jedoch bestehen zwischen dem öffentlichen Bereich und der

-
- 1) Vgl. Schaffranke, E.: Die Betriebskostenrechnung und Betriebsanalyse als Mittel wirtschaftlicher Betriebsführung, in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 66. Jhrg./1966, Heft 10, S. 421 ff.: z.B. Kosten-, Auftriebs- und Schlachtungsvergleich, Belegschafts-, Beschäftigungs/Kapazitäts-, Gebühren- und Organisationsvergleiche.
 - 2) Frerik, P.: Wirtschaftlichkeit öffentlicher Investitionen, Veröffentlichungen der kommunalen Gemeinschaftsstelle für Verwaltungsvereinfachung, Köln und Berlin 1967, S. 16.

privaten Erwerbswirtschaft erhebliche strukturelle Unterschiede, die eine Anwendung von Methoden der privatwirtschaftlichen Investitionsrechnung nicht ohne weiteres als geeignet erscheinen lassen. Für Bereiche des öffentlichen Dienstes, zu deren Tätigkeit nicht ausschließlich administrative, sondern technisch-öffentliche Bereiche gehören, ist der Einsatz von privatwirtschaftlicher Methodik bei der Investitionsrechnung unter Berücksichtigung einer gewissen Maßstabsverschiebung durchaus möglich.¹⁾

Die kommunalen Schlachthöfe zählen zu den öffentlichen Hilfsbetrieben, da sie als örtliche, technische und organisatorische Einheit mit dem Ziel, Dienstleistungen zu erstellen, angesehen werden. Aus diesem Grund ist der Einsatz von Methoden der Investitionsrechnung in kommunalen Schlachthöfen zu befürworten, damit eine klare Entscheidungshilfe bei Ersatz- oder Neuinvestitionen gegeben ist.

d) Änderung der Organisationsform kommunaler Schlachthöfe

LAUX²⁾ hat zur Umgestaltung der Organisationsformen von kommunalen Schlachthöfen verschiedene Vorschläge gemacht, auf deren Einzelheiten hier jedoch nicht weiter eingegangen werden soll. Grundsätzlich gibt es folgende Möglichkeiten:

1. Verwaltung der Schlachthöfe wie Eigenbetriebe, d.h. als rechtlich unselbständige Unternehmen, die in Leitung und Organisation den Grundsätzen kaufmännisch geleiteter Betriebe entsprechen.³⁾
2. Möglichkeit der Schaffung gemischtwirtschaftlicher Betriebe (Rechtsform GmbH), an denen Erzeuger und Benutzer bzw. andere Absatzeinrichtungen beteiligt werden. Mit dieser Lösung soll der Gegensatz zwischen den privaten und genossenschaftlichen Schlachthöfen sowie den rein öffentlichen Einrichtungen ausgeglichen werden. Wesent-

1) Vgl. Frerk, P.: Wirtschaftlichkeit öffentlicher Investitionen, a.a.O., S.48.

2) Vgl. Laux, E.: Organisationsformen kommunaler Schlachthöfe, Sonderdruck aus der Zeitschrift "Der Städtetag", Heft 11/1965, S.4 f.

3) Vgl. Ruberg, C.: Der Wirtschaftsplan des kommunalen Eigenbetriebes als Führungsinstrument besonderer Art, in: Gegenwartsfragen der Unternehmensführung, a.a.O., S.207 ff.

liche Punkte bei der Wahl dieser Organisationsform sind die Wahrnehmung hoheitlicher Aufgaben und die steuerrechtlichen Aspekte.

Die Änderung der Organisationsform, die den kommunalen Schlachthöfen eine Anpassung in ihrer Arbeitsweise an die Grundsätze erwerbswirtschaftlicher Unternehmensführung erlauben soll, ist ein wichtiges Rationalisierungsmittel. Die Anwendung anderer Organisationsformen - Schlachthöfe entweder als öffentliche Anstalten oder als gemischtwirtschaftliche Betriebe oder als genossenschaftliche Unternehmen - hätten sich nach den spezifischen Bedingungen des Standortes zu richten.

Eine fühlbare Rationalisierung der kommunalen Anlagen wird sich jedoch nur erreichen lassen, wenn alle Verbesserungsmaßnahmen außer- wie innerbetrieblicher Art in einer komplementären Gesamtplanung konsequent ausgenützt werden.

Zusammenfassende Schlußbetrachtung

Bei der Behandlung des vorliegenden Themas haben sich folgende Punkte ergeben, bei denen eine Rationalisierung des Absatzes von Schlachtvieh und Fleisch ansetzen sollte:

1. Die Erzeuger von Schlachtvieh sind aufgrund der starken Konkurrenz- und Wettbewerbsverhältnisse in den der Produktion vor- und nachgelagerten Marktstufen sowie aufgrund des ausländischen Konkurrenzdruckes im Zeichen des Gemeinsamen Marktes mehr denn je zur Rationalisierung in der Erzeugung und im Absatz von Rindern und Schweinen gezwungen. Als Mittel zur Erzielung von Rationalisierungserfolgen bietet sich die überbetriebliche Zusammenarbeit mit ihren verschiedenen Erscheinungsformen an. Neben der Unternehmensintegration, die für die Produktion von Rindern und Schweinen in der BRD wenig Bedeutung hat, gibt es die horizontale Zusammenarbeit in sog. Erzeugerringen. Der Schwerpunkt der Rationalisierungsmöglichkeiten im Rahmen horizontaler Kooperation der Erzeuger liegt in der Verbesserung der Produktion (Leistungssteigerung und Angebotskonzentration) sowie in der verbilligten Beschaffung von Vorprodukten (Kostensenkung durch Gemeinschaftsbezug).

Die Vorteile vertikaler Zusammenarbeit der Erzeuger mit vor- und/oder nachgelagerten Marktstufen sind in folgendem zu sehen: Einmal kann eine Anpassung der Produktion an die Markterfordernisse dadurch erreicht werden, daß die Qualitätserzeugung durch die Bezahlung nach Qualität gefördert und eine Mengenregulierung des Angebots vorgenommen wird. Der verbilligte Bezug von Vorprodukten und die Kreditierung von Futtermitteln spielen ebenfalls eine Rolle. Zum anderen erreichen die Be- und Verarbeiter eine feste Ausnützung ihrer Anlagenkapazitäten und können somit den Erzeugern eine gewisse Absatzsicherung für Rinder und Schweine anbieten.

2. Die überbetriebliche Zusammenarbeit auf freiwilliger Basis kann jedoch eine endgültige Anpassung der landwirtschaftlichen Produktion an die Markterfordernisse nicht überall bewerkstelligen. Deshalb will die staatliche Agrarpolitik in der Erzeugergruppen-

schaften ein Instrument schaffen, das eine Straffung des Angebots gegenüber der Konzentration auf der Nachfrageseite und dem ausländischen Angebot an Agrarprodukten erreichen soll.

Im Bereich der Erzeugung von Rindern und Schweinen ließe sich mit diesen geplanten Zusammenschlüssen auf gesetzlicher Basis eine Verbesserung des Qualitätsstandards und eine Angebotskonzentration erzielen. Eine Tätigkeit der Erzeugergemeinschaften im Absatz ist abzulehnen, da der Aufbau von eigenen Absatzeinrichtungen einen dritten Absatzweg neben Genossenschaften und Handel darstellen würde.

Als Ergänzung dieser beschriebenen Anpassungsvorgänge, die dem Erzeuger vom Markt diktiert werden, bieten sich sog. Marketingmaßnahmen an, mit deren Hilfe der Erzeuger und Zusammenschlüsse von Erzeugern aktiv auf die Verbraucher einwirken können.

3. Die ursprünglich für den Absatz von Rindern und Schweinen sowie für die Preisbildung wichtigen kommunalen Viehmärkte haben in den letzten Jahren an Bedeutung verloren. Die durch diese Absatzeinrichtungen geprägte Absatzform der Lebendviehvermarktung ist durch die Fleisch- oder Totvermarktung in den Hintergrund gedrängt worden.

Die kommunalen Viehmärkte sollten im Rahmen einer Rationalisierung der Absatzwege von Schlachtvieh und Fleisch grundlegend umgestaltet werden, wozu eine Änderung des Vieh- und Fleischgesetzes erforderlich wäre. Durch die Einführung einer einheitlichen Fleischvermarktung würde die Aufgabe der Viehmärkte, als Preisbildungsorte zu dienen, entfallen; die Viehmärkte würden nur mehr als "Viehhöfe" bestehen bleiben. Diese Umgestaltung würde eine Verkürzung des Absatzweges und damit die Möglichkeit zur Einsparung von Vermarktungskosten bedeuten.

Die Einführung einer einheitlichen Fleischvermarktung könnte auch das Problem der unbefriedigenden Preisbildung und der geringen Markttransparenz an den heutigen Viehmärkten lösen. Im geschlachteten Zustand ist eine objektive Beurteilung der Qualität möglich. Die Markttransparenz für Erzeuger und Verbraucher würde verbessert. Zur Einführung einer einheitlichen Preisnotierungsmethode für geschlachtete Ware müßten die

mittleren und großen Schlachtstätten zur Meldung der Umsatzmengen und der an die Erzeuger gezahlten Nettopreise gesetzlich verpflichtet werden. Aus diesen Angaben könnten regionale Durchschnittsnotierungen in den einzelnen Qualitätsklassen ermittelt werden, die eine gute Marktinformation für Erzeuger, Verarbeiter und Verbraucher darstellten.

4. Die öffentlichen Einrichtungen "Viehmärkte und Schlachthöfe" zeichnen sich durch eine unwirtschaftliche Betriebsführung aus. Die gesetzlich verankerte Monopolstellung der Schlachthöfe verhindert eine Anpassung der Struktur und Funktionsweise dieser Absatzeinrichtung an die bereits beschriebenen Wandlungen des Vermarktungssystems. Künftige agrar- und wirtschaftspolitische Zielvorstellungen dürfen nicht mehr allein die Erfüllung von Hygieneanforderungen und die Herstellung einer ausreichenden Markttransparenz verfolgen. Öffentliche Maßnahmen sollen außerdem ein Höchstmaß an Rationalisierung bewirken. Das läßt sich nur erreichen, wenn die kommunalen Schlachthöfe zu den gleichen Wettbewerbsbedingungen arbeiten wie die Fleischwarenfabriken und Versandschlachtereien und somit zur Senkung ihrer Vermarktungskosten gezwungen werden.

Weiterhin sollten die kommunalen Schlachthöfe alle außer- und innerbetrieblichen Rationalisierungsmöglichkeiten ausschöpfen, um als Industriebetriebsähnliche Unternehmen im Wettbewerb mit den anderen Absatzeinrichtungen bestehen zu können.

Übersicht 9: Verkaufsmengen und Verkaufserlöse der Landwirtschaft im Bundesgebiet
(Jahre 1964/65 und 1965/66)

		1964/65			1965/66				
		Verkaufs- menge in 1.000 t	Preis DM/t	Verkaufs- erlös in Mio DM	Anteil in %	Verkaufs- menge in 1.000 t	Preis DM/t	Verkaufs- erlös in Mio DM	Anteil in %
Pflanzliche Erzeugnisse gesamt		--	--	6.238	24,2	--	--	5.757	21,9
Rinder									
Leb.gew.	1.676	2.456	4.116	16,0	1.627	2.435	3.962	15,1	
Kälber									
Leb.gew.	172	3.671	633	2,5	171	3.581	612	2,3	
Schafe									
Leb.gew.	24	1.881	44	0,2	21	2.150	44	0,2	
Schweine									
Leb.gew.	2.354	2.353	5.540	21,5	2.292	2.723	6.242	23,8	
Geflügel									
Leb.gew.	143	2.227	318	1,2	158	2.344	370	1,4	
Schlachtvieh gesamt		--	--	10.651	41,4	--	--	11.230	42,8
Nutz- und Schlachtvieh- ausfuhr		--	--	145	0,6	--	--	86	0,3
Milch									
Sonstiges	17.827 504	401 6.324	7.150 1.564	27,8 6,0	18.196 547	405 6.423	7.369 1.817	28,1 6,9	
Tierische									
Erzeug.ges.	--	--	19.510	75,8	--	--	20.502	78,1	
Verk.erlöse gesamt	--	--	25.748	100,0	--	--	26.259	100,0	

Quelle: Schlacht- und Viehhofzeitung, 67.Jahrgang/1967, Heft 12, S.546.

A N N A N N

Übersicht 10: Die Versorgung mit Schweine- und Rindfleisch
im Bundesgebiet¹⁾ einschließlich West-Berlin
(Durchschnitt 1935/38, 1950/51 - 1966/67;
Fleisch ohne Schlachtfette)

Jahr	Schweinefleisch			Rindfleisch		
	Inlands- erzeug. i.1000t	Einfuhr- überschuß i.1000 t	Selbst- vers. grad i.v.H.	Inlands- erzeug. i.1000t	Einfuhr- übersch. i.1000t	Selbst- vers. grad i.v.H.
1935/38	1041	111	90	565	18	97
1950/51	905	79	92	482	90	84
1951/52	1137	- 12	100	495	61	91
1952/53	1172	15	99	560	47	92
1953/54	1160	51	95	648	44	93
1954/55	1265	37	96	659	68	90
1955/56	1375	35	97	641	124	84
1956/57	1380	74	94	678	149	80
1957/58	1489	57	96	768	95	87
1958/59	1480	97	94	747	136	83
1959/60	1502	111	93	815	117	85
1960/61	1566	116	93	836	154	83
1961/62	1683	94	94	881	182	82
1962/63	1753	74	96	990	129	87
1963/64	1747	63	97	979	163	86
1964/65	1925	53	95	907	205	81
1965/66	1849	141	93	886	269	77
1966/67	1874	115	93			

1) Ab 1959/60 mit Saarland

Quelle: Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft
und Forsten der Bundesrepublik, 1960, 1963-1965,
1966/67, Zahlen wurden zum Teil errechnet.

Übersicht 11: Der Verbrauch von Schweine- und Rindfleisch
ohne Fett im Bundesgebiet¹⁾ einschließlich
West-Berlin
(Durchschnitt 1935/38, 1950/51 - 1966/67)

Jahr	Schweinefleisch	Rindfleisch
	Verbrauch in 1000 t Schlacht- gewicht	Verbrauch in 1000 t Schlacht- gewicht
1935/38	1152	583
1950/51	985	577
1951/52	1114	547
1952/53	1189	611
1953/54	1212	695
1954/55	1299	729
1955/56	1395	763
1956/57	1441	831
1957/58	1552	864
1958/59	1571	875
1959/60	1619	923
1960/61	1684	989
1961/62	1778	1050
1962/63	1830	1106
1963/64	1805	1141
1964/65	1974	1116
1965/66	1991	1155
1966/67		

1) Ab 1959/60 mit Saarland

Quelle: Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft
und Forsten der Bundesrepublik, 1960, 1963 - 1965,
1966/67

Üb. Blatt 12: Schweine und Schweinefleisch - ein Vergleich
zwischen Erzeuger- und Verbraucherpreisen in
den Jahren 1951/52 - 1966/67

Wirtschafts- bzw. Kalen- derjahr	Schweine- erzeuger- preis		Einzelhandelspreis			
	DM/kg Lebend- gewicht	Anstieg i.v.H. 1951= 100	Anstieg Kotelett DM/kg i.v.H. 1951= 100	Anstieg Bauch- fleisch i.v.H. 1951= 100	Anstieg i.v.H. 1951= 100	
1951			4,64	100	4,24	100
1951/52	2,34	100				
1952			4,73	101,9	4,16	98,0
1952/53	2,21	94,4				
1953			4,82	103,6	4,03	95,0
1953/54	2,48	105,9				
1954			5,19	111,8	4,32	101,8
1954/55	2,22	94,5				
1955			5,01	110,1	3,90	94,3
1955/56	2,28	97,4				
1956			5,45	117,4	4,18	98,1
1956/57	2,35	100,4				
1957			5,65	121,7	4,10	96,7
1957/58	2,16	92,3				
1958			5,73	124,3	3,85	90,8
1958/59	2,41	102,9				
1959			6,40	137,9	4,31	101,7
1959/60	2,38	101,7				
1960			6,50	140,0	4,12	96,8
1960/61	2,41	102,9				
1961			6,85	147,6	4,19	98,2
1961/62	2,35	100,4				
1962			7,02	151,3	4,23	99,9
1962/63	2,38	101,7				
1963			7,46	160,8	4,42	104,2
1963/64	2,60	111,1				
1964			7,80	168,1	4,58	108,0
1964/65	2,35	100,4				
1965			7,91	170,0	4,49	105,8
1965/66	2,72	116,2				
1966			8,49	182,9	4,87	114,8

Quelle: Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft
und Forsten, 1955, 1960 - 1965, 1966/67 und Zahlen
errechnet.

Übersicht 13: Rinder und Rindfleisch - Vergleich zwischen Erzeuger- und Verbraucherpreisen in den Jahren 1951/52 - 1966/67

Wirtschafts- bzw. Kalen- derjahr	Rinder- erzeuger- preis		Einzelhandelspreis			
	DM/kg Lebend- gewicht	Anstieg i.v.H. 1951= 100	Schmor- fleisch DM/kg	Anstieg i.v.H. 1951= 100	Koch- Fl. DM/kg	Anstieg i.v.H. 1951= 100
1951			3,92	100	3,74	100
1951/52	1,47	100				
1952			4,46	113,7	4,26	113,7
1952/53	1,41	96				
1953			4,25	108,4	3,98	106,4
1953/54	1,46	99				
1954			4,43	113,3	4,15	110,9
1954/55	1,57	107				
1955			4,67	118,8	4,37	116,8
1955/56	1,71	116,3				
1956			4,93	125,7	4,59	122,7
1956/57	1,70	116,2				
1957			5,07	129,4	4,67	124,8
1957/58	1,72	116,4				
1958			5,19	132,4	4,75	127,0
1958/59	1,93	131,3				
1959			5,69	145,1	5,12	136,9
1959/60	1,95	131,4				
1960			5,76	146,9	5,14	137,0
1960/61	2,00	136,0				
1961			5,89	150,2	5,23	139,8
1961/62	2,02	137,4				
1962			7,60 ¹⁾	193,8 ¹⁾	5,28	141,2
1962/63	1,92	131,2				
1963			7,80	198,8	5,33	142,5
1963/64	2,17	147,6				
1964			8,77	223,7	5,91	158,0
1964/65	2,46	167,3				
1965			9,71	247,7	6,57	175,6
1965/66	2,43	167,0				
1966			9,85	251,2	6,62	177,0

1) Ab 1962 ohne Knochen, vorher mit Knochen

Quelle: Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten, 1955, 1960 - 1965, 1966/67 und Zahlen errechnet.

Übersicht 14: Die Schlachtviehmärkte (Notierungen in
DM/100 kg Lebendgewicht)

	z.B. Hannover	z.B. Kassel
<u>Schweine</u> am:	14.6.	14.6.
Auftrieb: Stück	3163	1192
Überstand: Stück	30	122
über Höchstnotierung:	284	--
a.....	--	240-280
b1.....	--	240-280
b2.....	240-280	240-284
c.....	258-280	246-284
d.....	244-276	246-280
e.....	--	236-260
f.....	--	--
g1.....	230-242	220-256
g2.....	--	--
i.....	--	230-236
<u>Ochsen</u> am:	14.6.	14.6.
Auftrieb:	4	1
über Höchstnotierung:	--	--
A.....	--	--
B.....	--	--
C.....	--	--
D.....	--	--
<u>Bullen</u> am:	14.6.	14.6.
Auftrieb	398	240
über Höchstnotierung:	314	--
A.....	270-296	268-292
B.....	250-274	251-270
C.....	--	--
D.....	--	--
<u>Kühe</u> am:	14.6.	14.6.
Auftrieb:	197	99
Über Höchstnotierung:	264	--
A.....	212-250	220-250
B.....	200-232	186-220
C.....	180-210	170-190
D.....	--	--
<u>Färsen</u> am:	14.6.	14.6.
Auftrieb:	83	72
über Höchstnotierung:	280	--
A.....	250-270	260-274
B.....	230-254	240-254
C.....	--	--
D.....	--	--

Übersicht 15: Handelsklassen für Schweinehälften und die
für die einzelnen Handelsklassen erforder-
lichen Eigenschaften¹⁾

Handels- klasse	Kenn- ziffer	Gewicht von 2 zusammengehö- rigen Hälften in kg	Speckdicke in cm	Allgemeine Eigenschaften
1	2	3	4	5
E (voll- fleischig)	7 8 9	70- unter 80 80- unter 90 über 90	unter 2,5 unter 3 unter 3,5	vollfleischig alle Körperteile. Hoher Fleischan- teil i. Schinken, Kotel. u. Bauch
I (fleischig)	6 7 8 9	60- unter 70 70- unter 80 80- unter 90 über 90	unter 2,5 unter 3 unter 3,5 unter 4	Fleischig alle Körperteile, entw. Voller Schinken + mittl. Bauch, oder: mittl. Schinken + magerer Bauch
II (mittel- fett)	6 7 8 9	60- unter 70 70- unter 80 80- unter 90 über 90	unter 3,5 unter 4 unter 4,5 unter 5	mittl. Fleischan- teil i. allen Kör- perteilen bei stärk. Verfettung
III (fett)	6 7 8 9	60- unter 70 70- unter 80 80- unter 90 über 90	über 3,5 über 4 über 4,5 über 5	Bes. hoher Fett- anteil in allen Körperteilen
IV (andere)				Den Best. der vor- steh. Klassen nicht genügend + Hälften v. Alt- schneidern und Kümmerern
V (Sauen)	2 1		unter 4 über 4	

Die Handelsklassen E, I, II, III, IV gelten für Schweinehälften, ausgenommen Sauen. Die Klasse V gilt für Schweinehälften von Sauen. - Das Gewicht und die Speckdicke gelten für abgekühlte Hälften. Die Speckdicke ist in der Rückenmitte am senkrechten Dornfortsatz (Nabelhöhe) zu messen.

1) Entnommen aus: Schön, L.: Handelsklassen für Fleisch - Gegenwärtiger Stand, offene Probleme, in: Marktübersicht auf dem Vieh- und Fleischmarkt, Arbeiten der DLG, Band 117, Frankfurt/Main 1967, S. 42.

Tabellent 16: Handelsklassen für Lenden- und Rindfleisch nach der Ausbildung einzelner Handelsklassen
erforderlichen Eigenschaften¹⁾

Kategorien	Handelsklassen	Eigenschaften	
		Ausbildung der wertbestimmenden Körperpartien, wie Keule, Rücken, Bug und Kamm	Fettansatz und Fettabdeckung
	1	2	3
	E (extra)	beste	sehr gering bis mittel
Kalb-, Jungrind-, Ochsen-, Färsen-, sehr junges Kuh-, junges Kuh-, Kuh-, Jungbullen-,	I	beste	stark
		gute	sehr gering bis mittel
	II	gute	stark
		mittlere	sehr gering bis mittel
Bullenfleisch	III	nicht den Anforderungen von E, I und II entsprechend.	

K A T E G O R I E N

Kategorie	Bezeichnung	allgemein	Unterscheidungsmerkmale Reifezustand des Schlachttieres
Kalbfleisch	KA	Fleisch von Rindern mit Kalbfleischeigenschaften (Zweihälftengewicht* bis zu 150 kg)	
Jungrindfleisch	J	Fleisch von weiblichen und kastrierten männl. Rindern	Kreuzbeinwirbel, doch deutlich durch Fugenknorpel getrennt. Dornfortsatzkappen der Lenden- und Brustwirbel knorpelig.
Ochsenfleisch	O	Fleisch von kastrierten männlichen Rindern	Kreuzbein und Dornfortsatzkappen der Lenden- und Brustwirbel sowie der Habichtsknorpel (Praesternum) in verschiedenen Stadien der Verknöcherung.
Färsenfleisch	F	Fleisch von weiblichen Rindern, die noch nicht gekalbt haben	Kreuzbein, Dornfortsatzkappen der Lenden- und Brustwirbel sowie der Habichtsknorpel (Praesternum) in verschiedenen Stadien der Verknöcherung.
Junges Kuhfleisch	JK	Fleisch von weiblichen Rindern, die gekalbt haben	Dornfortsatzkappen der Lendenwirbel und der schwärts gelegenen Brustwirbel verknöchert, Dornfortsatzkappen der kopfwärts gelegenen Brustwirbel zu drei Vierteln verknöchert, Habichtsknorpel (Praesternum) mehr als zur Hälfte verknöchert.
Sehr junges Kuhfleisch	SJK	Fleisch von weiblichen Rindern, nach der ersten Kalbung geschlachtet	Kreuzbeinwirbel vollständig verwachsen, Dornfortsatzkappen der Lendenwirbel verknöchert, aber noch Dornfortsätzen zu unterscheiden, Dornfortsatzkappen der kopfwärts gelegenen Brustwirbel etwa zu einem Viertel der schwanzwärts gelegenen etwa zur Hälfte verknöchert, Habichtsknorpel (Praesternum) bis zur Hälfte verknöchert.
Kuhfleisch	K	Fleisch von weiblichen Rindern, die gekalbt haben	Verknöcherung des Skeletts weiter fortgeschritten als bei der Kategorie junges Kuhfleisch.
Jungbullenfleisch	JB	Fleisch von nicht kastrierten männlichen Rindern	Kreuzbeinwirbel verwachsen, Trennungsfugen noch sichtbar. Dornfortsatzkappen der Lendenwirbel fortgeschrittener Verknöcherung, sie heben sich sichtbar von den Dornfortsätzen ab; Dornfortsatzkappen der schwanzwärts gelegenen Brustwirbel zeigen beginnende Verknöcherung, die kopfwärts gelegenen sind noch rein knorpelig, Habichtsknorpel (Praesternum) entweder noch rein knorpelig oder mit beginnender Verknöcherung.
Bullenfleisch	B	Fleisch von nicht kastrierten männlichen Rindern	Verknöcherung des Skeletts weiter fortgeschritten als bei der Kategorie Jungbullenfleisch.

1) Siehe in: Schlacht- und Viehhof-Zeitung, 68. Jg., Heft 4, April 1968, S. 162.

*) Zweihälftengewicht ist das Gewicht des längsteilten oder ungeteilten Schlachttierkörpers nach der Enthäuten, ohne Kopf und Füße. Der Kopf wird vom Schlachttierkörper zwischen Hinterhauptbein (Occiput) und Atlas (Vert. cervicale), die Vorder- und Hinterfüße werden im Karpal- bzw. Tarsalgelenk getrennt.

Übersicht 17: Wandlung der Absatzwege für Schlachtschweine
in der Bundesrepublik Deutschland
1960/61 - 1966

	1960/ 1961	1962	1963	1964	1965	1966
<u>Mill. Stück</u>						
Verkäufe gesamt	16,89	19,00	19,07	19,83	21,23	21,06
davon über:						
73 Märkte gesamt	5,48	5,72	5,49	5,35	5,17	4,73
35 Großmärkte	4,48	4,63	4,41	4,24	3,98	3,55
38 Mittelmärkte	1,00	1,09	1,08	1,16	1,19	1,18
Direktzufuhren zu den Schlachthöfen						
der 73 Märkte	0,60	0,78	0,91	1,17	1,25	1,32
Versandschlach- tereien	1,8	2,6	3,6	4,7	6,06	6,81
Fleischwaren- industrie	-	1,8	1,7	1,8	2,05	2,02
<u>In % der gesamten Verkäufe</u>						
73 Märkte gesamt	32,4	30,1	28,8	27,0	24,3	22,5
35 Großmärkte	26,5	24,4	23,1	21,4	18,7	16,9
38 Mittelmärkte	5,9	5,7	5,7	5,6	5,6	5,6
Direktzufuhren zu den Schlachthöfen						
der 73 Märkte	3,6	4,1	4,8	5,9	5,9	6,3
Versandschlach- tereien	10,7	13,7	18,9	23,7	28,5	32,3
Fleischwaren- industrie	-	9,5	8,9	9,1	9,7	9,6

Quelle: Unterlagen des Instituts für Landwirtschaftliche
Marktlehre der Universität Hohenheim, Stuttgart

Übersicht 18: Wandlung der Absatzwege für Schlachtrinder
in der Bundesrepublik Deutschland
1960/61 - 1966

	1960/ 1961	1962	1963	1964	1965	1966
<u>Mill. Stück</u>						
Verkäufe gesamt	3,16	3,51	3,66	3,49	3,13	3,53
davon über:						
73 Märkte gesamt	1,32	1,46	1,48	1,34	1,15	1,28
35 Großmärkte	1,10	1,20	1,22	1,10	0,94	1,05
38 Mittelmärkte	0,22	0,26	0,26	0,24	0,21	0,23
Direktzufuhren zu den Schlachthöfen der 73 Märkte	0,15	0,17	0,20	0,20	0,15	0,22
Versandschlach- tereien	0,08	0,09	0,11	0,21	0,27	0,32
Fleischwaren- industrie	--	--	--	--	0,26	0,26
<u>In % der gesamten Verkäufe</u>						
73 Märkte gesamt	41,8	41,6	40,4	38,4	36,7	36,2
35 Großmärkte	34,8	34,2	33,3	31,5	30,0	29,7
38 Mittelmärkte	7,0	7,4	7,1	6,9	6,7	6,5
Direktzufuhren zu den Schlachthöfen der 73 Märkte	4,7	4,8	5,5	5,7	4,8	6,2
Versandschlach- tereien	2,5	2,6	3,0	6,0	8,6	9,1
Fleischwaren- industrie	--	--	--	--	8,3	7,4

Quelle: Unterlagen des Instituts für Landwirtschaftliche
Marktlehre der Universität Hohenheim, Stuttgart

Übersicht 19: Finanzielle Situation der Schlacht- und Viehhöfe im Jahre 1965¹⁾

Zuschüsse bzw. Überschüsse: Von den durch die Umfrage erfaßten 178 Gemeinden mit eigenen Schlachthöfen haben 138 Gemeinden, davon 29 mit Großmärkten, die Zuschüsse bzw. Überschüsse für den Schlacht- und Viehhof aufgliedert.

Danach entfielen		von den 138 Gemeinden		von den 29 Großmärkten	
		auf			
		Zuschuß	Überschuß	Zuschuß	Überschuß
Viehhof	DM	8.414.137		7.189.505	
Schlachthof	DM	13.311.222		6.958.510	
Kühlhaus	DM	5.412.804		3.652.006	
Fleischmarkt	DM		540.612		309.124
Sonst.Einn.	DM		1.116.034		464.375
Sonst.Ausg.	DM	9.101.372		5.914.362	
gesamter					
Zuschuß	DM	36.299.535	1.656.646	23.714.883	773.499
abz.Übersch.	DM	1.656.646		773.499	
verbleibt					
Zuschuß	DM	34.642.889		22.941.384	
dagegen					
Ausgl.abgabe					
nach Abzug					
d.Rücker-					
stattung	DM	22.353.394		12.432.608	
Ausgl.zu-					
schlag nach					
Abzug d.Rück-					
erstattungen	DM	4.143.195		1.813.633	
Ausgl.abgabe					
u.Ausgl.zu-					
schlag nach					
Abzug d.Rück-					
erstattungen	DM	26.496.589		14.246.241	
Zuschüsse					
abzüglich					
Ausgl.abgabe					
u.Ausgl.zu-					
schlag	DM	26.496.589		14.246.241	
verbleiben-					
des Defizit	DM	8.146.300		8.695.143	

1) Zahlen übernommen aus: Finanzielle Situation der Schlacht- und Viehhöfe im Jahre 1965, a.a.O.

L I T E R A T U R V E R Z E I C H N I S

=====

A. Selbständige Bücher und Schriften

- A b s a t z-, Kosten und Ertragssituation der an der Distribution landwirtschaftlicher Erzeugnisse beteiligten Branchen in der Bundesrepublik Deutschland, hrsg. von der Forschungsstelle für Agrarpolitik und Agrarsoziologie e.V., Bonn 1966, Heft 162.
- A r n s m e y e r, F.-W.: Die kurzfristigen Auftriebs- und Preisschwankungen an den westdeutschen Schlachtschweinemarkten, Agrarwirtschaft, Sonderheft 2, Hannover 1956
- B e c k e r, M. und Koop: Bericht über die Untersuchung der Kosten- und Ertragslage im Fleischerhandwerk im Geschäftsjahr 1956, Bonn 1959, vervielfältigt
- B ö c k e n h o f f, E.: Marktstruktur und Preisbildung bei Schlachtvieh und Fleisch in der Bundesrepublik Deutschland, Beitrag zu der Untersuchung: Struktur- und Preisenquête auf den Märkten land- und ernährungswirtschaftlicher Güter, (Deutscher Bundestag, 4. Wahlperiode), April 1966, Maschinenmanuskript
- B ö c k e n h o f f, E.: Das Vermarktungssystem bei Schlachtvieh und Möglichkeiten zu seiner Rationalisierung, Agrarwirtschaft, Sonderheft 10, Hannover 1960
- B r i n k, H.-J.: Die Einkaufsgenossenschaften des Handwerks in der Bundesrepublik-Organisation, Arbeitsweise, Entwicklung und wirtschaftliche Bedeutung, Abhandlungen zur Mittelstandsforschung, hrsg. vom Institut für Mittelstandsforschung, Nr. 28, Köln und Opladen 1967
- B r i x n e r, J.: Marktintegration durch bäuerlich-genossenschaftliche Aktiengesellschaften-dargestellt an Beispielen aus der ländlichen Genossenschaftsorganisation Württembergs, Vorträge und Aufsätze des Instituts für Genossenschaftswesen der Universität Münster, Heft 13, Karlsruhe 1966
- B u s s, F.: Die Struktur und Funktion der landwirtschaftlichen Genossenschaften im Gesellschafts- und Wirtschaftssystem der sowjetischen Besatzungszone Deutschlands, Marburg/Lahn 1965
- D i e Grundlagen zur gemeinsamen Marktordnung für Schweinefleisch, Presse- und Informationsstelle der Europäischen Gemeinschaften, Brüssel September 1965
- D i e Grundlagen zur gemeinsamen Marktordnung für Rindfleisch, Presse- und Informationsstelle der Europäischen Gemeinschaften, Brüssel Oktober 1964
- D i e c h, W.: Der Binnenhandel in der Bundesrepublik-Struktur und Entwicklung-, Hamburg 1964

- D o h m, H.: Spannen und Wettbewerb auf den Absatzwegen landwirtschaftlicher Erzeugnisse, Forschungsinstitut für Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz, Mainz 1967
- E i m, G.: Zur Ökonomisierung der Genossenschaften, Göttingen 1967
- F e r, H.-D.: Die Vermarktung von Schlachtvieh und ihre Bedeutung für Schleswig-Holstein, Schriftenreihe Agrarmarktstudien, hrsg. von H. Stamer, Heft 1, Hamburg und Berlin 1966
- F r e s, H.: Wirtschaftlichkeitsvergleich der Lebend- und Fleischvermarktung von Rindern und Schweinen, Diss. Kiel 1959
- F r e k, W., W ö l k, A. und W a l t h e r, J.: Wettbewerbs- und Absatzprobleme bei landwirtschaftlichen Erzeugnissen in der Bundesrepublik Deutschland, hrsg. von der Forschungsstelle für Agrarpolitik und Agrarsoziologie e.V., Bonn 1966, Heft 161
- F r e z s c h e r, G.: Vertragslandwirtschaft-Bindungen und Vereinbarungen zwischen landwirtschaftlichen Betrieben und landwirtschaftsnahen Unternehmungen. In ihren Formen und Konsequenzen dargestellt am Beispiel von Schleswig-Holstein, Hamburg und Berlin 1966
- F r e k, P.: Wirtschaftlichkeit öffentlicher Investitionen, Veröffentlichungen der kommunalen Gemeinschaftsstelle für Verwaltungsvereinfachung, Köln und Berlin 1967
- F r e s, H.: Neue Ideen in der Wirtschaft-Schlaglichter auf Wandlungen in Produktion, Vertrieb und Unternehmensführung-, Düsseldorf 1960
- F r e t n e r, F.: Geschichte der Fleischversorgung in Deutschland, Braunschweig 1938
- F r e n b e r g, E.: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre Band I, " Die Produktion ", Berlin-Göttingen-Heidelberg 1951
- " Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Band II, " Der Absatz ", Berlin-Göttingen-Heidelberg 1955
- F r e g e, K. und K r o e s c h e l l, K.: Beispiele der Zusammenarbeit landwirtschaftlicher Betriebe in der Veredelungsproduktion, ihre rechtlichen und steuerlichen Probleme, Schriftenreihe für Flurbereinigung, hrsg. vom Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten, Heft 49, Lengerich 1968
- H e m e l, W.: Das System des Marketing-dargestellt am Beispiel der Konsumgüterindustrie-Freiburg/Brsg. 1963
- H e n e l, A.: Die Einkaufsgenossenschaften des Handwerks in den Ländern der EWG, Marburg/Lahn 1962
- H i l l, D.: Genossenschaftliche Konzentration in Schweden-dargestellt am Beispiel von Schonen-, Schriftenreihe des Raiffeisenverbandes Schleswig-Holstein und Hamburg e.V., Heft 8, Kiel 1967
- H o p p m a n n, E.: Binnenhandel und Binnenhandelspolitik, Berlin-Frankfurt 1959

- Institut für Handelsforschung an der Universität zu
Köln: Kosten und Wege der Distribution der Er-
zeugnisse der Ernährungsindustrie, Sonderheft 16,
Köln und Opladen 1963
- Kohl s, R.: Marketing for agricultural products, 2. Aufl.,
New York 1965
- Les Abattoirs Francais, Sonderheft der Revue Tech-
nique Vétérinaire des Abattoirs et d'Hygiène
Alimentaire, 2 e Trimestre 1964
- L o n c a r e v i é, I.: Die Absatzkosten des landwirtschaft-
lichen Betriebes, Schriften aus dem Institut für
ländliches Genossenschaftswesen, Heft 6, Giessen
1967
- M e l l e r o w i c z, K.: Markenartikel-die ökonomischen Ge-
setze ihrer Preisbildung und Preisbindung,
2. Aufl., München und Berlin 1963
- M ü l l e r, H.-W.: Der Viehhandel in der Bundesrepublik,
Diss. Giessen 1961
- N a t i o n a l e C o ö p e r a t i v e R a a d: Das Genossenschaftswesen
in den Niederlanden, Veröffentlichungen der Deut-
schen Genossenschaftskasse, Bd. 3, Frankfurt 1966
- N i e h a u s, H.: Die Vermarktungswege für Schlachtvieh in der
Bundesrepublik, Schriften aus dem Institut für
ländliches Genossenschaftswesen, Heft 3, Giessen
1965
- P l a a t e, R.: Agrarmarktpolitik, Band 1: Grundlagen, München-
Basel-Wien 1968
- R i n t e l e n, P., N i e h a u s, H. und K ö t t e r, H.: Die
Landwirtschaft unter den neuen Bedingungen der
Standorte und Märkte, hrsg. von der Forschungs-
stelle für Agrarpolitik und Agrarsoziologie e.V.,
Bonn 1967, Heft 175
- S e n f f r a n k e, E.: Die wirtschaftliche Betriebsführung
von Schlachthof, Schlachtviehmarkt und Fleisch-
markt, Dortmund 1962
- S c h l o p e n, W.: Die vertikale Integration in der Landwirt-
schaft-Erscheinungsformen und Entwicklungstenden-
zen mehrstufiger Zusammenarbeit- Landwirtschaft
-Angewandte Wissenschaft, Heft 125, Hiltrup bei
Münster 1966
- S c h o w k a t f a r d, F.-D.: Möglichkeiten einer zweckmäs-
sigen Gestaltung der Erzeugung und des Absatzes
von Mastschweinen im Oberen Vogelsberg, Diss.
Giessen 1964
- S e u s l e r, H.: Die zweckmäßige Gestaltung der genossen-
schaftlichen Schlachtviehverwertung, Schriften
aus dem Institut für ländliches Genossenschafts-
wesen, Heft 2, Giessen 1962
- S t a m m e r, H.: Landwirtschaftliche Marktlehre, Teil I, Ham-
burg und Berlin 1966
- S t a m m e r, H. und W o l f f r a m, R.: Die Nachfrage nach
Agrarprodukten, Schriftenreihe Agrarpolitik und
Marktwesen, Hamburg und Berlin 1966

- S t o l z, W.: Erzeugerzusammenschlüsse und Vertragswirtschaft beim Absatz von Agrarprodukten in Frankreich-kritische Betrachtung der Ziele, Darstellung der Maßnahmen und ihrer bisherigen Anwendung-, Arbeiten der Universität Hohenheim, Bd. 41, Stuttgart 1967
- S t r e c k e r, C., R o l l e r, G., S a f t, A. und Schuch, H.: Die Landwirtschaft und ihre Marktpartner-Neue Formen der Zusammenarbeit-, Landwirtschaft-Angewandte Wissenschaft, Heft 118, Hilstrup bei Münster 1962
- S t r u k t u r w a n d e l und Rationalisierung in der Vermarktung von Agrarprodukten-Gutachten des wissenschaftlichen Beirats beim Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten-, Landwirtschaft-Angewandte Wissenschaft, Heft 129, Hilstrup bei Münster 1967
- T n i m m, U.: Koordination für den landwirtschaftlichen Absatz-überbetriebliche Zusammenarbeit an praktischen Beispielen und Entwicklungstendenzen-, Schriftenreihe Agrarpolitik und Marktwesen, Hamburg und Berlin 1966
- T h o m s e n, H.: Rationalisierungsmöglichkeiten in der Vermarktung von Schweinefleisch, Diss. Kiel 1964
- Supermarktorientierte Fleischwirtschaft in den USA, Schriftenreihe des Raiffeisenverbandes Schleswig-Holstein und Hamburg e.V., Heft 7, Kiel 1966
- T i e t z, B.: Konsument und Einzelhandel-Strukturwandlungen in der Bundesrepublik von 1950-1975, Frankfurt/Main 1966
- T t z e k, E.: Die verwaltungswirtschaftliche Betriebsführung kommunaler Vieh- und Schlachthöfe, 2. Aufl., Hannover 1953
- U h l i g, A.: Analyse des westdeutschen Schlachtviehmarktes im Hinblick auf eine Steigerung des Absatzerfolges, Diss. Giessen 1963
- V a s t h o f f, J.: Kooperation im Produktionsbereich der Landwirtschaft-Formen, theoretische Grundlagen und Bereiche-, Agrarwirtschaft, Sonderheft 20, Hannover 1966
- W e b e r, A.: Absatzwerbung für landwirtschaftliche Erzeugnisse-Gründe, Ziele, Situationen, Argumente-, München-Basel-Wien 1965
- W i e s e, K.: Rationalisierung von Schlachthofanlagen und Schlachteinrichtungen, Hannover 1955
- W i l l e r s, B.: Fleischabsatz im Umbruch-Analyse der Vermarktungsstruktur in dichtbesiedelten Regionen, dargestellt für Nordrhein-Westfalen-, Agrarwirtschaft, Sonderheft 21, Hannover 1966
- W ö h e, G.: Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 7. neubearbeitete und erweiterte Auflage, Frankfurt-Berlin 1967

- W ö h l e, G.: Betriebswirtschaftliche Steuerlehre, 1. unveränderte Auflage, Berlin-Frankfurt 1964
- W o l f e, W. und R a s e n a c k, O.: Gutachtliche Untersuchung über die Sicherstellung der Fleischversorgung in einem Verteidigungsfall, August 1966 (Maschinenmanuskript)
- Z u r e k, E.: Marktstruktur, Preisentwicklung und Spannen bei ausgewählten land- und ernährungswirtschaftlichen Erzeugnissen in der Bundesrepublik Deutschland, hrsg. von der Forschungsstelle für Agrarpolitik und Agrarsoziologie e.V., Bonn 1966, Heft 160

B. Aufsätze in Zeitschriften und Sammelbänden

- A r n s m e y e r, F.-W.: Schweinefleisch in Europa, in: Agrarwirtschaft, 16. Jhrg./1967, Heft 11, S. 367 ff.
- A s c h h o f f, G. und J ä g e r, W.: Die Bedeutung der Agrar-genossenschaften und ihre Möglichkeiten zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Landwirtschaft, in: Berichte über Landwirtschaft, N.F. Bd. 40/1962, S. 495 ff.
- B e r t e l s, H.: Die Entwicklung der tierärztlichen Fleischuntersuchung in neuer Sicht, in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 66. Jhrg./1966, Heft 12, S. 508 ff.
- B e r n s t e i n, G.: Allgemeine aktuelle Fragen der Fleischhygiene, in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 65. Jhrg./1965, Heft 7, S. 273 ff.
- Entwurf eines Gesetzes zur Durchführung der Richtlinien des Rates vom 26. Juni 1964 (Durchführungsgesetz EWG-Richtlinie " Frisches Fleisch "), in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 65. Jhrg./1965, Heft 7, S. 273 ff.
- F o c k e n h o f f, E.: Nochmals Preisnotierung für Fleisch ?, in: Agrarwirtschaft, 14. Jhrg./1965, S. 420 ff.
- Wandlungen im Absatz des Schlachtviehs, in: Der Tierzüchter, 17. Jhrg./1965, S. 545 ff.
- Der Weg der Vermarktung vom Erzeuger bis zum Verbraucherort, in: Rationalisierung der Vermarktung von Schlachtvieh und Fleisch, Arbeitsgemeinschaft des Landes Nordrhein-Westfalen, Heft 52, Dortmund 1962, S. 15 ff.
- F r e d e h e r, E.: Ziele und Problematik des Marktstrukturgesetzes, in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, hrsg. von H.-D. Ortlieb und K. Wollmer, 10. Jhrg., Tübingen 1965, S. 262 ff.
- F r e d e h e r, W.: Entwicklungsmöglichkeiten der Formen überbetrieblicher Zusammenarbeit in der landwirtschaftlichen Produktion, in: Agrarwirtschaft, 16. Jhrg./1967, Heft 2, S. 41 ff.
- G a n g e y s, L.: Organisation und Förderung des Schlachthofwesens in Frankreich, in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 67. Jhrg./1967, Heft 7, S. 312.

- Ma n s m a n n, H.: Der Einfluß des Vermarktungssystems, der Verzehrsgewohnheiten und der Fabrikationsprogramme auf die Zuchttrichtung der Schlachttiere, in: Berichte über Landwirtschaft, N.F., Bd. 44/1966, S. 113 ff.
- Die Wettbewerbsaussichten der kommunalen Schlachthöfe, in: Die Fleischwirtschaft, 44. Jhrg./1964, Heft 9, S. 849 f.
- D a s "Kutel" wird eröffnet, in: CG-Monatsspiegel für Vieh und Fleisch, Mitteilungen der Centralgenossenschaft für Viehverwertung eGmbH Hannover, 31. Jhrg./1967, Nr. 6/7, S. 40.
- D a s Vieh- und Fleischgesetz wird revidiert, in: CG-Monatsspiegel für Vieh und Fleisch, 31. Jhrg./1967, Nr. 9, S. 58 ff.
- D e r französische Fleischmarkt, in: Ifo-Schnelldienst, 19. Jhrg., Nr. 5 vom 4.2.1966, S. 10 ff.
- D i e Entwicklung der Umsätze an den Dienststellen der Centralgenossenschaft für Viehverwertung eGmbH, Hannover, in: CG-Monatsspiegel für Vieh und Fleisch, 31. Jhrg./1967, Nr. 2, S. 14 f.
- D r a h e i m, G.: Unternehmerische Marktausrichtung und bäuerliche Unabhängigkeit, in: Bäuerliche Unabhängigkeit durch Zusammenarbeit, Schriftenreihe für ländliche Sozialfragen, Heft 36, Hannover 1962, S. 7 ff.
- D u t s c h k e, G.: Gesamtreform des Fleischbeschaurechts, in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 66. Jhrg./1966, Heft 1, S. 4 ff.
- E i n interessantes Beispiel: Das "Kutel", in: Raiffeisen-Rundschau, 19. Jhrg./1967, Heft 9, S. 375 f.
- E l i, M.: Die Wirkungen der Nachfragekonzentration, in: Blätter für Genossenschaftswesen, 114. Jhrg./1968, Nr. 2, S. 10 ff.
- E n g e l, B.: Aufbau und Tätigkeit der vertikalen Marktverbände in den Niederlanden, in: Berichte über Landwirtschaft, N.F., Bd. 42/1964, S. 356 ff.
- F r f o l g r e i c h e Schlachtviehverwertung, in: Das Hessenland, 47. Jhrg./1966, S. 679 ff.
- F e r k e l e r z e u g e r i n g GmbH Visselhövede, in: CG-Monatsspiegel für Vieh und Fleisch, 31. Jhrg./1967, Nr. 4, S. 22 ff.
- F r e y b e, C.: Auch in den USA gibt es in der Vieh- und Fleischwirtschaft Strukturwandlungen, in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 67. Jhrg./1967, Heft 12, S. 11 ff.
- Die Schlacht- und Viehhofgebühren im Wandel der Vermarktungsstruktur, in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 67. Jhrg./1967, Heft 4, S. 174 ff.
- G e g e n einseitige Förderung von Schlachtanlagen, in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 67. Jhrg./1967, Heft 3, S. 174.

- J o o l, F.: Konzentrationerscheinungen in den der Landwirtschaft vor- und nachgelagerten Wirtschaftsstufen in: Konzentration und Spezialisierung in der Landwirtschaft, München-Basel-Wien 1965, S. 17 ff.
- Die Konzentration der Nachfrage nach Nahrungsgütern, in: Agrarwirtschaft, 12. Jhrg./1963, S. 272 ff.
- J o e n, H.: Saisonale Marktschwankungen als Objekt der landwirtschaftlichen Marktforschung und als Problem der praktischen Agrarpolitik, in: Agrarwirtschaft, 16. Jhr./1967, Heft 7, S. 207 ff.
- G r ä t z, H.: Der Bochumer Vermarktungstest, in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 67. Jhrg./1967, Heft 1, S. 22ff.
- G r e s, H.: Fleischbeschau durch Tierärzte oder andere Personen ?, in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 66. Jhrg./1966, Heft 12, S. 520 f.
- H a h l b r o c k, D.: Fleisch auf neuen Wegen zum Verbraucher, in: Raiffeisen-Rundschau, 19. Jhr./1967, S. 406 f.
- Neue Tendenzen in der Vermarktung von Vieh und Fleisch, in: Fragen der Fleischvermarktung, Archiv der DLG, Bd. 32, Frankfurt/M 1964, S. 40 ff.
- Vieh- und Fleischmarkt, in: Probleme der Vermarktung landwirtschaftlicher Produkte im Zeichen der EWG, Schriftenreihe des Raiffeisenverbandes Schleswig-Holstein und Hamburg e.V., Heft 2, Kiel 1963, S. 36 ff.
- H a n n u, A.: Entwicklung und Stand der landwirtschaftlichen Marktforschung in der BRD, in: Berichte über Landwirtschaft, N.F., Bd. 39/1961, S. 13 ff.
- H a n n u, A. und W e b e r, A.: Aufgaben im Bereich des landwirtschaftlichen Marktwesens in der Bundesrepublik Deutschland, in: Agrarwirtschaft, 11. Jhrg./1962, S. 231 ff.
- H e i s - S t r a u b i n g: Schlacht- und Viehhöfe, 5. Aufl. 1931, zitiert bei Totzek, E.: Eine kritische Studie, a.a.O., S. 379.
- H i e d l, H.: Zum Betrieb von Schlachtviehmärkten, Fleischmärkten und Freibänken, in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 66. Jhrg./1966, Heft 1, S. 20 ff.
- Schlachthofgebühren und Fleischpreisentwicklung, in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 66. Jhrg./1966, Heft 8, S. 329 ff.
- H o l m s t r ö m, S.: Vertikale Integration in Schweden: Erfahrungen und Ergebnisse, in: Bäuerliche Unabhängigkeit durch Zusammenarbeit, Schriftenreihe für ländliche Sozialfragen, Heft 36, Hannover 1962, S. 49 ff.
- H o r n u n g, H.-H.: Planung städtischer Schlachthöfe heute, in: Die Fleischwirtschaft, 46. Jhrg./1966, S. 623ff.
- Schlachthofbau und Schlachthofeinrichtung unter Berücksichtigung der für die EWG geltenden Vorschriften, in: Die Fleischwirtschaft, 45. Jhrg./1965, S. 1042 ff.
- Schlachthofplanung in internationaler Sicht, in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 66. Jhrg./1966, S. 534.

- J h n e n, E.: Die Stellung der kommunalen Schlachthöfe in der Gesamtverwaltung, in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 67. Jhrg./1967, Heft 3, S. 127 f.
- K o l l e, M.: Die Fleischvermarktung setzt sich immer mehr durch, in: Raiffeisen-Rundschau, 19. Jhrg./1967, Heft 6, S. 240 ff.
- K r e b s, K.: Rechtsgrundlagen für die Modernisierung des französischen Fleischmarktes, in: Berichte über Landwirtschaft, N.F., Bd. 43/1965, S. 606 ff.
- L a n d w i r t s c h a f t l i c h e Genossenschaften der BRD stossen in die Fleischwarenproduktion vor, in: Coop, hrsg. vom Schweiz. Konsumverein, 67. Jhrg./1967, Nr. 42/43, S. 626.
- L u s, F.-G.: Möglichkeiten der Werbung für den Absatz landwirtschaftlicher Produkte, in: Berichte über Landwirtschaft, N.F., Bd. 41/1963, S. 501 ff.
- L u s, F.: Organisationsformen kommunaler Schlachthöfe - Überlegungen zur Fortbildung öffentlicher Einrichtungen in der Kommunalverwaltung, Sonderdruck aus der Zeitschrift "Der Städtetag", Heft 11/1965.
- L u s, F.: Fleischwirtschaft und Fleischforschung in den USA, in: Die Fleischwirtschaft, 47. Jhrg./1967, Heft 12, S. 1364 ff.
- M a r g, P.: Betriebswirtschaftliche Möglichkeiten und Grenzen der Produktionsbeeinflussung durch ländliche Genossenschaften, in: Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen (ZgGenW), Bd. 17/1967, S. 29 ff.
- M e l l e, K.: Voraussetzungen und Wege erfolgswirksamer Kostensenkung, in: Gegenwartsfragen der Unternehmensführung, Festschrift Hasenack, Herne-Berlin 1966, S. 465 ff.
- M e t z d o r f, H.-J.: Zur Konzentration des Angebots an Agrarprodukten zu großhandelsfähigen Mengen, in: Agrarwirtschaft, 10. Jhrg./1961, S. 265 ff.
- Konzentration des Angebots an Agrarprodukten und Erzeugergemeinschaften, in: Agrarwirtschaft, 15. Jhrg./1966, Heft 9, S. 285 ff.
- M e t z g e r und Bauern gründen gemeinsamen Fleischvertrieb, in: Das Hessenland, 48. Jhrg./1967, S. 523.
- M e y n a u d, J. und J u r i, R.: Bauern und Konsumenten angesichts der industrialisierten Nahrungsmittelproduktion, in: Coop, hrsg. vom Schweizer Konsumverein, 66. Jhrg./1966, Nr. 10, S. 130 ff.
- M i t t e n d o r f, H.-J.: Die Schlachtvieh- und Fleischvermarktung in den Vereinigten Staaten von Amerika, in: Berichte über Landwirtschaft, N.F., Bd. 37/1959, S. 408 ff.
- Die Handels- und Bearbeitungsspanne im Fleischer-gewerbe und ihr Einfluß auf die Preisbildung an den Schlachtviehmärkten, in: Agrarwirtschaft, 4. Jhrg./1955, S. 194 ff.

- M i t t e n d o r f, H.-J.: Was können wir aus der Schlachtviehvermarktung in Schweden lernen ? ,in:Agrarwirtschaft, 6. Jhrg./1957, S. 54 ff. und S. 70 ff.
- M ü l l e r, G.: Die Konzentration in der Wirtschaft und die Konsequenzen für die Landwirtschaft, in: Probleme der Angebotskonzentration landwirtschaftlicher Produkte, Schriftenreihe des Raiffeisenverbandes Schleswig-Holstein und Hamburg e.V., Heft 5, Kiel 1964.
- Die landwirtschaftliche Erzeugung in der vertikalen Integration, in: Berichte über Landwirtschaft, N.F., Bd. 39/1961, S. 413 ff.
- M e l l e EWG-Rindfleischmarktordnung ab 1. Juli 1968 in Kraft in: Mitteilungsblatt des Raiffeisenverbandes Baden e.V., Juli 1968, Folge 7, S. 20.
- M e n s c h ä f e r, W.: Anpassung an den Strukturwandel des Marktes, in: CG-Monatsspiegel für Vieh und Fleisch 31. Jhrg./1967, Nr. 10, S. 12 ff.
- C r y p e n, M. von: Die Konzentration im Lebensmittelhandel der Bundesrepublik, in: Agrarwirtschaft, 14. Jhrg./1965, S. 30 ff.
- Unterschiedliche Formen und Verbreitung der Vertragslandwirtschaft und ihre Ursachen, in: Agrarwirtschaft, 15. Jhrg./1966, Heft 9, S. 302 ff.
- P e t r s c h, E.: Die ländlichen Genossenschaften in der Verbundwirtschaft, genossenschaftsrechtliche und wettbewerbsrechtliche Probleme, in: Berichte über Landwirtschaft, N.F., Bd. 41/1963, S. 44 ff u. S. 283 ff.
- P e r b e r g, K. und S c h o l z, H.: Der Marktanteil der landwirtschaftlichen Betriebsgrößen in der Bundesrepublik, in: Berichte über Landwirtschaft, N.F., Bd. 41/1963, S. 425 ff.
- P e r n i n g, H.-K.: Möglichkeiten einer Zusammenarbeit zweier Genossenschaftssparten dargestellt am Beispiel der Viehverwertungsgenossenschaften und der Einkaufsgenossenschaften des Fleischerhandwerks-, in: ZgGenW, Heft 3/1967, S. 191 ff.
- P l a t t, ... E., S. O. und
- W i l l e r s, B.: Noch einmal: Preisnotierung für Fleisch ?, in: Agrarwirtschaft, 14. Jhrg./1965, S. 458 f.
- S c h k e, E.: Aktuelle Fragen, die sich bei der Vorbereitung eines neuen Fleischhygienegesetzes stellen, in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 66. Jhrg./1966, Heft 9, S. 355 ff.
- S e n a c k, O.: Strukturwandel in der Fleischwirtschaft und seine Auswirkungen auf die kommunalen Schlacht- und Viehhöfe, in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 67. Jhrg./1967, Heft 8, S. 325 ff.
- R i c h t f e s t in Bad Bramstedt, in: CG-Monatsspiegel für Vieh und Fleisch, 31. Jhrg./1967, Nr. 11, S. 20.

- R i e m a n n, F.: Formen und Bereiche wirtschaftlicher Zusammenarbeit in der Nahrungsmittelproduktion der Bundesrepublik, in: Bäuerliche Unabhängigkeit durch Zusammenarbeit, Schriftenreihe für ländliche Sozialfragen, Heft 36, Hannover 1962, S. 31 ff.
- R u b e r g, O.: Der Wirtschaftsplan des kommunalen Eigenbetriebes als Führungsinstrument besonderer Art, in: Gegenwartsfragen der Unternehmensführung, Festschrift Hasenack, Herne-Berlin 1966, S. 207 ff.
- R ü m k e r, J. von: Zur Geschichte der Handelsklassen für Schlachtvieh in Deutschland, in: Berichte über Landwirtschaft, N.F., Bd. 44/1966, S. 672 ff.
- S a n i e r u n g s p l ä n e für das Schlachthofwesen in Belgien, in: Die Fleischwirtschaft, 47. Jhrg./1967, Heft 12, S. 1398.
- S c h a c h t s c h a b e l, H.-G.: Die Genossenschaft als Integrator in den modernen agrarischen Vermarktungsformen, in: ZgGenW, Bd. 15/1965, S. 311 ff.
- S c h a f f r a n k e, E.: Die wirtschaftliche Betriebsführung und ihre Rechtfertigung, in: Die Fleischwirtschaft, 44. Jhrg./1964, Heft 11, S. 1137 ff., Heft 12, S. 1256 ff. und Jhrg. 45/1965, Heft 2, S. 130 ff.
- Die Betriebskostenrechnung und Betriebsanalyse als Mittel wirtschaftlicher Betriebsführung, in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 66. Jhrg./1966, Heft 10, S. 421 ff. und Heft 11, S. 478 ff.
- Kritische Betrachtung des KGSt-Gutachtens "Schlacht- und Viehhöfe" mit Verbesserungsvorschlägen, in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 65. Jhrg. 1965, Heft 7, S. 288 ff.
- Wegfall der Ausgleichsabgabe und des Ausgleichszuschlages beeinträchtigt Existenzfähigkeit der Schlachthöfe und Viehmärkte, in: Die Fleischwirtschaft, 45. Jhrg./1965, Heft 12, S. 1462 ff.
- S c h m i t t, G.: Einige Bemerkungen zum Begriff und zur Theorie der "vertikalen Integration" in der Landwirtschaft, in: Agrarwirtschaft, 13. Jhrg./1964, S. 111 ff.
- Erzeugergemeinschaften im Lichte der Preistheorie, in: Agrarwirtschaft, 15. Jhrg./1966, Heft 1, S. 1 ff.
- Marketing agreements und orders- ein absatzstrategisches Instrument der landwirtschaftlichen Erzeuger in den USA, in: Agrarwirtschaft, 15. Jhrg./66, S. 245 ff.
- Strukturwandlungen: Erscheinungsformen, Antriebskräfte, Konsequenzen und Probleme, in: Konzentration und Spezialisierung in der Landwirtschaft, München-Basel-Wien 1965, S. 128 ff.
- S c h m i t t, H. und R u f, R.: Die langfristige Entwicklung der landwirtschaftlichen Erzeugung in der BRD bis 1975, in: Wirtschafts-Konjunkturbericht des Ifo-Instituts, 12. Jhrg., April 1975, S. 27 ff.

- Schäpke, W.: Erscheinungsformen und Bedeutung überbetrieblicher Zusammenarbeit in der Vermarktung landwirtschaftlicher Erzeugnisse, in: Agrarwirtschaft, 15. Jhrg./1966, Heft 9, S. 291 ff.
- Schöb, L.: Die Bezahlung nach der Qualität, in: Unter uns mit der Südviehpost, 15. Heft, April 1966, S. 14 ff.
- Handelsklassen für Fleisch-Gegenwärtiger Stand, offene Probleme-, in: Marktübersicht auf dem Vieh- und Fleischmarkt, Arbeiten der DLG, Bd. 117, Frankfurt/M 1967, S. 38 ff.
- Schütttauf, W.: Landwirtschaft, Ernährungsindustrie, Handel und Konsum in der modernen Wirtschaft, in: Handels- und Währungspolitik im Gemeinsamen Markt, Schriftenreihe des Forschungsinstituts der Friedrich-Ebert-Stiftung, Reihe A, Hannover 1965, S. 143 ff.
- Schuch, W.-H.: Auswirkungen der Nachfragekonzentration auf die Bezugsformen von Frischfleisch, in: Frischwaren im Nahrungsmittelsortiment, Schriftenreihe Arbeitsgemeinschaft für Rationalisierung des Landes Nordrhein-Westfalen, Heft 65, Dortmund 1963, S. 4 ff.
- Schulte zur Ove, von: Schlaachthofneubau des Zweckverbandes "Schlachthof Niederberg", in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 67. Jhrg./1967, Heft 4, S. 11 ff.
- Schweinefleischverarbeitung in Belgien- eine neue Art der Totvermarktung, in: CG-Monatsspiegel für Vieh und Fleisch, 31. Jhrg./1967, Nr. 1, S. 11 ff.
- Schweisfurth, K.: Das fleischverarbeitende Gewerbe als Vermittler der Verbraucherwünsche, in: Fragen der Fleischvermarktung, Archiv der DLG, Bd. 32, Frankfurt/M 1964, S. 25 ff.
- Die Be- und Verarbeitung von Fleisch in einem modernen Absatzsystem, in: Rationalisierung der Vermarktung von Schlachtvieh und Fleisch, Arbeitsgemeinschaft für Rationalisierung des Landes Nordrhein-Westfalen, Heft 52, Dortmund 1962, S. 31 ff.
- Semichon, J., Walrand, S. und Fournier: Der Zentralmarkt La Vilette-Gestaltung und Bau-, in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 66. Jhrg./1966, Heft 4, S. 160 f.
- Seraphim, H.-J.: Landwirtschaft und Konzentration, in: Konzentration in der Wirtschaft, hrsg. von H. Arndt, 1. Bd.: Stand der Konzentration, Berlin 1960, S. 177 ff.
- Siebert: Erzeugergemeinschaften in der französischen Landwirtschaft ein Vorbild für die ganze EWG?, in: Das Hessenland, 47. Jhrg./1966, S. 587 ff.
- Somacht es Belgien, in: CG-Monatsspiegel für Vieh und Fleisch, 30. Jhrg./1966, Nr. 4, S. 22 f.

- S o n n e m a n n, Th.: Die Genossenschaften in der modernen Industriegesellschaft, in: ZgGenW, Bd. 16/1966, S. 20 ff.
- Um Aufgaben und Funktionen der Erzeugergemeinschaften, in: Mitteilungsblatt des Raiffeisenverbandes Baden e.V., Karlsruhe, Folge 3/1967, S. 2 f.
- S t a m m e r, H.: Marktprobleme der Vieh- und Fleischwirtschaft, in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 66. Jhrg./1966, Heft 18, S. 40 ff.
- Möglichkeiten und Konsequenzen einer Angebotskonzentration landwirtschaftlicher Produkte-besonders bei Fleisch und Eiern-, in: Probleme der Angebotskonzentration landwirtschaftlicher Produkte, Schriftenreihe des Raiffeisenverbandes Schleswig-Holstein und Hamburg e.V., Heft 5, Kiel 1964, S. 48 ff.
- Rationalisierungsmöglichkeiten in der Vermarktung von Veredelungserzeugnissen und ihre organisatorischen Konsequenzen, in: Die Rationalisierung des landwirtschaftlichen Betriebes als agrarpolitisches und betriebswirtschaftliches Problem der Gegenwart, Arbeitsgemeinschaft für Rationalisierung des Landes Nordrhein-Westfalen, Heft 57, Dortmund 1962, S. 7 ff.
- S t e i n, G.-F.: Die französische Agrarmarktpolitik in der EWG, in: Berichte über Landwirtschaft, N.F., Bd. 42, 1964, S. 393 ff.
- S t r e c k e r, O.: Mehrstufige Zusammenarbeit beim Absatz landwirtschaftlicher Erzeugnisse, in: Vorträge der 16. Hochschultagung der landwirtschaftlichen Fakultät der Universität Bonn am 2. und 3. Oktober 1962, Landwirtschaft-Angewandte Wissenschaft, Hiltrup bei Münster 1962, S. 165 ff.
- S t r e c k e r, O. und W i l l e r s, B.: Preisnotierung für Fleisch ?, in: Agrarwirtschaft, 14. Jhrg./1965, S. 357 ff.
- S t r e c k e r, O.: Preisbildung und Preisnotierung für Fleisch, in: Marktübersicht auf dem Vieh- und Fleischmarkt, Arbeiten der DLG, Bd. 117, Frankfurt/Main, S. 56 ff.
- S t u d f l e i s c h hat ihre Marktstellung weiter ausgebaut und gefestigt, in: Raiffeisen-Rundschau, 19. Jhrg./1967, Heft 8, S. 328 f.
- T h e m a " Ausgleichsabgabe " in den Fragestunden des Deutschen Bundestages am 15. und 17.2.1967, in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 67. Jhrg./1967, Heft 4, S. 182 ff.
- T h i m m, H.-U.: Kann und soll die Genossenschaft die Erzeugung von Agrarprodukten beeinflussen ?, in: ZgGenW Bd. 17/1967, S. 45 ff.
- T h i m m, H.-U., und Fragner, H.: Genossenschaften und Erzeugergemeinschaften, in: ZgGenW Heft 2/3, Bd. 18/1968, S. 13 ff.

- T o t z e k, E.: Eine kritische Studie über die derzeitige strukturelle und wirtschaftliche Krise in den kommunalen Schlacht- und Viehhöfen, ihre Ursachen und Beseitigungsmöglichkeiten, in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 67. Jhrg./1967, Heft 9, S. 367 ff.
- Nochmals zu den Ursachen der derzeitigen strukturellen Krise in kommunalen Schlachthöfen und den Möglichkeiten ihrer Beseitigung, in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 68. Jhrg./1968, Nr. 5, S. 191 ff.
- U n s i c h e r h e i t bei den Erzeugergemeinschaften, in: CG-Monatsspiegel für Vieh und Fleisch, 31. Jhrg./1967, Nr. 3, S. 19.
- U r f f, W. von: Marktstrukturgesetz oder Agrarmarktfonds ?, in: Wirtschaftsdienst, 45. Jhrg./1965, S. 123 ff.
- V e r l i e r t der Markt von La Vilette seine Monopolstellung, in: Die Fleischwirtschaft, 47. Jhrg./1967, Heft 9, S. 1024.
- V e r s e n, H.: Öffentliche Viehmärkte - Entstehung, Aufgaben und Bedeutungsschwund, in: Marktübersicht auf dem Vieh- und Fleischmarkt, Arbeiten der DLG, Bd. 117, Frankfurt/M 1967, S. 5 ff.
- W a g e m a n n, H.: Das deutsche Schlachthofwesen - kritisch gesehen, in: Die Fleischwirtschaft, 47. Jhrg./1967, S. 111 ff.
- W a s m e r, O.: Im Umbruch: genossenschaftliche Vieh- und Fleischvermarktung, in: Raiffeisen-Rundschau, 19. Jhrg./1967, Heft 11, S. 462.
- W C G plant in Bockum-Hövel Fleischauktionen, in: CG-Monatsspiegel für Vieh und Fleisch, 30. Jhrg./1966, Nr. 4, S. 4.
- W e b e r, A.: Zum Ausbau der Organisationssysteme und der absatzwirtschaftlichen Funktion der Erzeugergemeinschaften, in: Bayerisches Landwirtschaftliches Jahrbuch, 43. Jhrg./1965, Heft 4, S. 387 ff.
- W i t t i g, W.: Der westdeutsche Vieh- und Fleischmarkt in Gegenwart und Zukunft, in: Fragen der Fleischvermarktung, Archiv der DLG, Bd. 32, Frankfurt/M 1964, S. 111 ff.
- W ö l k, A.: Problematik der Markenbildung bei landwirtschaftlichen Produkten, in: FFH-Mitteilungen, hrsg. von der Forschungsstelle für den Handel, Berlin, N.F., Nr. VI/10, Oktober 1965, S. 1 f.
- Z i e p r a t h, H.: Auswirkungen bei der Umstellung von der Lebend- auf die Fleischvermarktung der Schlachtschweine, in: Aktuelles aus der Vieh- und Fleischwirtschaft, Landwirtschaft-Angewandte Wissenschaft, Heft 96, Hilstrup bei Münster 1959, S. 67 ff.
- Z u r Nachahmung empfohlen, in: CG-Monatsspiegel für Vieh und Fleisch, 31. Jhrg./1967, Nr. 1, S. 48.
- C. Nachschlagewerke
- A r t i k e l " Kameralistik ", in: Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, 3. Aufl., Stuttgart 1958, S. 2936 ff.

D. Gesetze und gesetzliche Verordnungen

- B a u** und **A u s b a u** von Schlachthanlagen für Großvieh und Schweine-Besondere Bewilligungsbedingungen 1966-in: Richtlinien Förderungsmaßnahmen des Bundes für Land- und Forstwirtschaft, hrsg. vom BML, Hilstrup bei Münster 1966, S. 290 ff.
- E n t w u r f** einer Neufassung des Gesetzes über den Verkehr mit Vieh und Fleisch (Vieh- und Fleischgesetz)-Kreuznacher Entwurf-, hrsg. vom Bundesminister für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten, Bad Kreuznach 16./17.2.1967 (Maschinenmanuskript).
- G e s e t z** über die Gebühren der Schlachtviehmärkte, Schlachthäuser und Fleischgroßmärkte von 1933 sowie die Verordnung vom 18.12.1937, in: RGBL, I, S. 242, ergänzt RGBL, I, 1938, S. 535; RGBL, I, 1937, S. 1389f.
- G e s e t z** über den Verkehr mit Vieh und Fleisch (Vieh- und Fleischgesetz) vom 25.4.1951, in: BGBL, I, 1951, S. 272 ff.
- G e s e t z** zur Durchführung der Richtlinie des Rates der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft zur Regelung gesundheitlicher Fragen beim innerstaatlichen Handelsverkehr mit frischem Fleisch (Durchführungsgesetz EWG-Richtlinie Frisches Fleisch-FrFlG) vom 28.6.1965, in: BGBL, I, 1965, S. 547 ff.
- G e s e t z** zur Durchführung der gemeinsamen Marktorganisation für Milch und Milcherzeugnisse sowie für Rindfleisch (Durchführungsgesetz EWG Milch und Milcherzeugnisse sowie Rindfleisch), in: BGBL, I, 1968, S. 258 ff.
- R i c h t l i n i e n** für Fleischerzeugnisse vom 5. November 1965 mit Erläuterungen, hrsg. vom Deutschen Fleischerverband und Verband der Fleischwaren- und Feinkostindustrie, Frankfurt/M 1965.
- V e r o r d n u n g** Nr. 121/67/EWG des Rates vom 13. Juni 1967 über die gemeinsame Marktorganisation für Schweinefleisch, in: Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften, Nr. 117 vom 19.6.1967.
- V e r o r d n u n g** Nr. 243/67/EWG des Rates vom 27. Juni 1967 zur Festsetzung des Verzeichnisses der repräsentativen Märkte für den Schweinefleischsektor in der Gemeinschaft, in: Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften, 10. Jhrg./1967, Nr. 135 v. 30.6.1967.

E. Statistische Quellen

- D e u t s c h e r** Städtetag: Geschäftsbericht 1966/67, Köln 1967.
- D i e** Genossenschaften in der Bundesrepublik Deutschland im Jahre 1967, hrsg. von der Deutschen Genossenschaftskasse, Frankfurt/M o.J.

- s ch ä f t s b e r i c h t für das Jahr 1965 der Zentralgenossenschaft des Fleischergewerbes (ZENTRAG) eGmbH, Frankfurt/M 1966.
- h r b u c h des Deutschen Raiffeisenverbandes e.V., Bonn, Referat Viehverwertung, Jahrgänge 1963 bis 1966.
- Die Fleischwirtschaft, 36. Jhrg./1956, Heft 6, S. 325 ff. und Jhrg. 47/1967, S. 763 ff.
- sches Jahrbuch Deutscher Gemeinden, 52. Jhrg./1964, Braunschweig 1964, S. 188 ff.
- statistische Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten, hrsg. vom Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten, Hamburg-Berlin, Jahrgänge 1955-1966/67
- statistischer Monatsbericht des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten, mehrere Jahrgänge
- Verkaufsmengen und Verkaufserlöse der Landwirtschaft im Bundesgebiet (Jahre 1964/65 und 1965/66), in: Schlacht- und Viehhofzeitung, 67. Jhrg./1967, Heft 12, S. 546.

F. Sonstige Quellen

- I a n s m a n n, H.: Das Hamburger Notierungsmodell, Abschrift des Deutschen Städtetages, DST/ v 1318/zu (Maschinenmanuskript)
- D e u t s c h e r Städtetag: Entwurf eines Gesetzes zur Änderung des Gesetzes über die Gebühren der Schlachtviehmärkte, Schlachthäuser und Fleischgroßmärkte sowie der hierzu ergangenen Verordnungen, Nr. T 538 v. 16.3.1965 (Maschinenmanuskript)
- L e b e n d v e r m a r k t u n g von Schweinen mit Zu- und Abschlägen-Durchführung eines Testes am Schlachtviehgroßmarkt Bochum-, Abschrift des Deutschen Städtetages 7/16-47/v/1896/zu
- Schlacht- und Kühlkapazitäten sowie Schlachtungen an den 35 Großmärkten (Auswertung einer Umfrage; Stand 1.7.1965)-(Maschinenmanuskript)
- S t u s t e r, H.: Schweineproduktion-wohin des Weges ?, unveröffentlichtes Manuskript, Giessen 1967.
- W e c k, H.-J.: Die Genossenschaften und die Märkte für tierische Erzeugnisse, Bericht des Europatages des ländlichen Genossenschaftswesens (Nr.2), 16./17.2. 1967 in Brüssel (Maschinenmanuskript)

G. Artikel aus Zeitungen

- S c h d a s verpackte Fleisch macht Sorgen, in: Allgemeine Fleischerzeitung (AFZ) v. 1./2.4.1967.
- u e r l i c h e Selbsthilfe-Organisation gewinnt an Bedeutung, in: Blick durch die Wirtschaft, Nr. 156 v. 10.7.1967.

- Blickigen muß Schlachthäuser sanieren, in: Blick durch die Wirtschaft, Nr. 237 v. 12.10.1966.
- Bessere Qualität bei Schweinefleisch, in: AFZ, Nr. 101 v. 12.8.1967.
- Billiger als die Gefriertrocknung, in: AFZ, Nr. 21 v. 17./18.2.1968.
- Die Konkurrenz wartet ab, in: Blick durch die Wirtschaft, Nr. 189 v. 17.8.1966.
- Die Aufgabe und Wettbewerbslage der Schlachthöfe, in: AFZ, Nr. 10 v. 22.8.1968.
- Die Produktivität der Schweinemast, in: AFZ, Nr. v. 15.3.1967.
- Einheitliche Förderung von Erzeugergemeinschaften, Verordnungsentwurf der EWG-Kommission, in: AFZ, Nr. v. 17.3.1967.
- Einigung über Schlachthofprojekt, in: AFZ, Nr. 96 v. 12./13.8.1967.
- Erhöhung der Schlachtviehpreise in Frankreich ?, in: AFZ, Nr. 123 v. 14./15.10.1967.
- EWG - Nennener für Schweinenotierungen, in: AFZ, Nr. 147 v. 12.10.1967.
- Flasche von Frankfurter Schlachthof einseitlich, in: AFZ, Nr. 122 v. 11.10.1967.
- Freibank - Verkauf wird fortfallen, in: AFZ, Nr. 14 v. 31.1.1968.
- Gefriertruhe und halbes Schwein, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung v. 18.10.1966.
- Gemeinsamer Markt für Rindfleisch, in: AFZ, Nr. 35 v. 2.8.1967.
- Gemeinsamer Markt für Schlachthof in Cham, in: Blick durch die Wirtschaft, Nr. 258 v. 8.11.1967.
- Gottinger Schlachthof beanstandet, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 183 v. 10.8.1966.
- Gute Zusammenarbeit Mainz-Wiesbaden, in: AFZ, Nr. 51 v. 29./30.4.1967.
- Hamburg plant neue Viehmarktregelung, in: AFZ, Nr. 115 v. 26.9.1967.
- Hamm, R.: Brühwurst mit höchster Bindekraft, in: AFZ, Nr. 52 v. 30.4.1966.
- Holz, K.: Rentabilität der Vieh- und Fleischvermarktung, in: AFZ, Nr. 129 v. 28./29.10.1967.
- Interessengemeinschaft Vieh und Fleisch?, in: Blick durch die Wirtschaft, Nr. 169 v. 25.8.1967.
- Jettler, K.: Frankreichs "revolutionäre" Agrarpolitik, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 42 v. 18.2.1967.
- Kompromiß für Erzeugergemeinschaften, in: AFZ, Nr. 77 v. 26.6.1968.
- Kooperation zwischen Bauernring und Deutz, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 181 v. 7.8.1968.
- Landwirtschaft noch ohne Marketingkonzept, in: AFZ, Nr. 102 v. 26./27.8.1967.
- Landwirtschaft will neuen Markt erobern, in: AFZ, Nr. 111 v. 16./17.9.1967.
- Letzendnotierung unentbehrlich, in: AFZ, Nr. 132 v. 4./5.11.1967.

- und Viehmärkte im Interesse der Bauern erhalten, in: AFZ, Nr. 109 v. 12.9.1967.
- Meininger, R.: Kooperation in der Landwirtschaft, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 164 v. 12.7.1966.
- Merkel, H.: Die Landwirtschaft, in: Handelsblatt, Nr. 146 v. 1.8.1967.
- Neuer Anlauf für Marktstrukturgesetz, in: Handelsblatt, Nr. 146 v. 1.8.1967.
- Probleme der Fleischwirtschaft in Frankreich, in: AFZ, Nr. 117 v. 30.9.1967.
- Regionalisierte Schweinezeit, in: AFZ, Nr. 104 v. 12.7.1967.
- Schlachthoföffnungen wurden nicht erfüllt, in: AFZ, Nr. 104 v. 12.7.1967.
- Schlachthof Neustadt umgebaut, in: AFZ, Nr. 96 v. 12.7.1967.
- Schweinefleisch in Belgien, in: AFZ, v. 22.3.1967.
- Schweinemast-Gemeinschaften auch in Hessen, in: AFZ, Nr. 117 v. 30.9.1967.
- Strategie auf dem "Schlachtfeld" der Schlachtviehmärkte, in: Deutsche Bauernzeitung, Nr. 25 v. 22.7.1967.
- Soll die deutsche Viehverwertung unter einem Dach ?, in: Handelsblatt, Nr. 146 v. 1.8.1967.
- Vermarktung lebend oder geschlachtet ?, in: AFZ, Nr. 124 v. 15./16.10.1966.
- Willems, B.: Der Fleischzoll an den Stadtgrenzen, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 99 v. 27.4.1968.
- SB - Läden im Lebensmitteleinzelhandel, in: AFZ, Nr. 66 v. 3./4.8.1967.

Lebenslauf

Am 21. August 1938 wurde ich, Michael Alfred Haug, als Sohn des Güterdirektors Alfred Haug und seiner Ehefrau Erika, geb. Endres, in München geboren. Von 1944 bis 1948 besuchte ich die ersten vier Klassen der Volksschule Fürstenfeldbruck bei München. Von 1948 bis 1954 war ich Schüler des humanistischen Zweiges der Oberrealschule Fürstenfeldbruck. Meine restliche Schulzeit (1954 bis 1957 besuchte ich das Humanistische Gymnasium München-Pasing, an dem ich das Abitur im Juni 1957 ablegte.

Von 1957 bis 1959 absolvierte ich eine zweijährige landwirtschaftliche Lehrzeit, die ich im September 1959 mit der Gehilfenprüfung abschloß. Im Anschluß daran leistete ich meinen einjährigen Wehrdienst beim Fernmeldebataillon 110 in Borken/Westfalen ab.

Das Studium der Betriebswirtschaftslehre begann ich im WS 1960/1961 an der Ludwigs-Maximilians-Universität in München. Dort setzte ich mein Studium bis zum WS 1964/65 fort und legte im Juli 1965 das Examen für Diplom-Kaufleute ab.

Am 15. August 1965 trat ich die Stelle des Geschäftsführers im Institut für Genossenschaftswesen an der Philipps-Universität Marburg/Lahn an. Im WS 1965/66 und im SS 1966 war ich als Student der Volkswirtschaftslehre an der Philipps-Universität Marburg/Lahn immatrikuliert.

